

MARKETING & MANAGEMENT DE LA GRANDE DISTRIBUTION

« Responsable en Développement Marketing et Vente »
Titre reconnu par l'Etat de niveau 6 (Bac +3)

Bac +3 Rythme de la formation : Alternance ou initial

FINALITES PROFESSIONNELLES :

- Manager de la grande distribution
- Responsable de magasin de grande distribution
- Chef de département en grande distribution
- Responsable d'équipe grande distribution

DURÉE :

1 an : Septembre N à Septembre N+1

Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète.

RYTHME :

Plusieurs rythmes de formation au choix

CONDITIONS D'ADMISSION :

- Bac + 2 validé* (120 crédits ECTS) ou Bac suivi de 5 années d'expérience dans le secteur tertiaire
- Passage de tests d'entrée
- Dossier de candidature et entretien

*Autre profil : contactez-nous

MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Cours dispensés en face à face alternant des apports théoriques et des exercices pratiques.
- L'équipe pédagogique est composée d'enseignants et de professionnels diplômés.

A LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ* :

- Le titre « Responsable en Développement Marketing et Vente » reconnu par l'Etat niveau 6 (Bac +3)
- Le Bachelor Marketing et Management de la Grande Distribution

* Sous condition de validation (voir règlement d'examen)

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Seconder un responsable d'une enseigne de la grande distribution dans le développement de la relation avec la clientèle. Maîtriser les principales caractéristiques de la grande distribution et les spécificités des consommateurs en vue de manager et gérer tout ou partie d'un centre de profit commercial.

La fonction peut s'exercer dans toute enseigne de la grande distribution, alimentaire ou spécialisée, de toute nature et de toute dimension. La personne participera au développement de la politique commerciale et elle sera source de proposition.

PUBLIC :

- Etudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emplois

HORAIRES :

La répartition horaire par matière ou par module est susceptible de subir des modifications en fonction du niveau initial de l'élève et/ou du groupe, de son parcours individualisé et de son accompagnement. Il en est de même pour le programme et la durée de la formation.

APPRÉCIATION DES RÉSULTATS :

Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.

Le stagiaire reçoit une fiche bilan d'évaluation des compétences et des savoirs par matière à l'issue de chaque semestre.

LES MOYENS TECHNIQUES :

Possibilité de déjeuner sur place ou dans l'environnement proche



Salles informatiques & Wifi



Suite office 365



Salles équipées de vidéoprojecteur

Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant élabore un projet personnel qui fait l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

VOTRE PROGRAMME :



Durée de la formation : 1 an (599 h)

Marketing opérationnel et stratégique

> Analyser la position de l'entreprise sur son marché, définir une stratégie et un plan d'action commercial ; gérer la relation client.

Management de la Grande Distribution

> Manager et gérer tout ou partie d'un centre de profit commercial ou de participer aux décisions mercatique des enseignes à dominance alimentaire ou spécialisées de toute nature et de toute dimension.

Communication opérationnelle et stratégique

> Mener une réflexion stratégique pour concevoir des dispositifs de communication média et hors média ; les recommander de façon opérationnelle et savoir les évaluer.

Législation et Gestion des Ressources Humaines

> Intégrer l'essentiel de la Gestion des Ressources Humaines par le droit du travail.

Techniques de vente / Simulation de vente

> Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente.

Management et recrutement de l'équipe de vente

> Maîtriser les techniques d'organisation, de management et de motivation d'une équipe de vente.

> Maîtriser le recrutement d'une équipe commerciale.

Marketing digital

> Etre capable d'utiliser les outils du webmarketing.

Anglais

> Etre capable d'exercer sa profession en anglais.

Réseaux sociaux

> Utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles.

Communication et Management

> Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.

Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale

> Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.

Droit

> Maîtriser les dispositions juridiques indispensables à l'exercice de sa profession.

Diagnostic analytique et commercial

> Analyser la situation de l'entreprise sur son marché et en déduire sa problématique/sa stratégie. Savoir mener une étude de marché et des enquêtes si nécessaire.

Conduite de projet

> Accompagnement individualisé pour la mise en œuvre du contenu du projet et du mémoire.

Pour les personnes en activité professionnelle ou ayant eu une activité professionnelle significative, la certification peut être obtenue par la formation ou la VAE¹.

➤ Pour ce type de parcours, consultez votre conseiller en formation.

Le programme est découpé en blocs de compétences. Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante. L'examen se déroule alors sous forme ponctuelle. La moyenne à chaque bloc permet l'obtention du diplôme.

¹VAE : Validation des Acquis de l'expérience