

TITRE PROFESSIONNEL

Responsable de centre de Distribution

Niveau 6
Apprentissage

Objectifs professionnels :

MANAGEMENT : le DistriManager sait manager son équipe, il optimise et organise le travail des équipes. Il anime son équipe : recruter, former, motiver et évaluer

COMMERCE : le DistriManager développe sa pratique du commerce. Il met en œuvre un merchandising efficace. Il sait accroître la fidélisation clientèle. Il développe les ventes par des animations, les promotions et des événements commerciaux.

GESTION : le DistriManager gère la performance économique. Il sait gérer les flux commerciaux au sein de son centre de profit et gère la performance économique de celui-ci.

PRODUITS - MARCHÉ : le DistriManager maîtrise les spécificités Produit/Marché. Il fait la veille documentaire et réglementaire sur les marchés et les produits. Il sait identifier et analyser les processus techniques et réglementaires des produits présents.

GESTION DE PROJET : le DistriManager sait piloter un projet d'optimisation de la performance. Afin de l'optimiser, il analyse la performance commerciale et économique du centre de profit et il évalue la qualité des produits. Il participe au processus d'innovation dans l'entreprise.

Programme

Bloc 1 : Manager son équipe

- Optimiser et organiser le travail
- Recruter, former et évaluer son équipe
- Animer et motiver son équipe

Bloc 2 : Développer sa pratique de commerce

- Optimiser la stratégie commerciale de l'entreprise
- Savoir adapter son offre
- Intensifier la relation client
- Professionnaliser et négocier les achats

Bloc 3 : Gérer la performance économique

- Gérer la performance économique
- Piloter son activité

Bloc 4 : Maîtriser les spécificités Produits / Marchés

- Maîtriser la veille documentaire et réglementaires produits / marchés
- Maîtriser les spécificités Produits / Marchés

Moyens et méthodes pédagogiques

- Equipement numérique pour chaque apprenant de première année.
- Les salles sont équipées de vidéo projecteurs et d'Apple TV.
- Les formateurs sont munis d'Ipad afin d'innover dans leurs séquences pédagogiques.
- Travaux de groupe, pédagogie active, inductive, déductive, projets sur thématiques.
- Pratiques professionnelles au centre de formation.
- Visites d'entreprises, de salons professionnels...
- Contrôle des activités de l'apprenti avec le livret d'apprentissage, les bilans semestriels et les visites en entreprise.

Suite de parcours et/ou débouchés

- Débouchés :

- Chef de rayon et Adjoint
- Chef de secteur
- Responsable de points de Vente.

- Poursuite d'étude :

- Master Commerce en Distribution.

- **Modalités d'évaluation**
- Pour obtenir la certification professionnelle RCD le candidat doit valider l'ensemble des 5 blocs de compétences. Il n'y a pas de compensation possible entre les blocs de compétences qui sont totalement indépendants.
- Chaque bloc de compétences possède sa propre épreuve certificative, elle-même constituée de plusieurs sous-épreuves. Pour valider une épreuve certificative, le candidat doit valider l'ensemble des sous-épreuves qui la constitue, selon les grilles d'évaluation fixées par le certificateur.

Conditions d'admission :

Avoir de 15 à 29 ans, sans restriction d'âge pour les personnes relevant d'une RQTH.

Etre titulaire d'un BAC+2, professionnel, général ou technologique.

Entretien, test de positionnement et décision dans les 20 jours suivant le 1^{er} contact

Pour entrer en formation, le candidat doit avoir signé un contrat d'apprentissage avec une entreprise capable de lui proposer des situations de travail en lien avec le niveau préparé (divers types commerce, commerce de proximité, grande distribution et distribution spécialisée...). Il a un délai maximum de 3 mois après le début de la formation pour trouver une entreprise d'accueil.

Le candidat est aidé par le CFA dans sa recherche de contrat d'apprentissage. Nous pratiquons des demi-journées Technique de Recherche de Contrat, où nous aidons les jeunes à retravailler leur CV, leur lettre de motivation, les préparer à de futurs entretiens d'embauches, et à créer leur plan de prospection.

Nombre de participants

10 à 30 participants

Durée de la formation :

44 Périodes de formation en centre (630 h de formation soit 88 jours de formation)

Un programme de formation détaillé par jour.

Des interventions en journée entière de 8 heures, horaires : 9h00-13h00 et 14h00-18h00

Des bilans d'activités en centre.

Délai d'accès : Entretien dans les 30 jours suivant le 1^{er} contact

Accessibilité :

Les locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Réglementation ERP – Orientation et adaptation pédagogique possible, tutorée par un référent handicap.

Tarif de la formation :

Pour 12 mois : 11 600 € / Formation prise en charge par les OPCO et les financements obtenus par le CFA. Le reste à charge pour l'apprenti et l'entreprise est donc nul.

Sites de formation :

Lesquin

Hoymille

Pecquencourt

Pierrefonds