

# Filière Commerce MANAGER DE LA DISTRIBUTION



Niveau 6 (anciennement II - équivalent BAC+3)  
Diplôme reconnu par l'État inscrit au Répertoire  
National des Certifications Professionnelles (RNCP)



## Public

Cette formation est ouverte à tous les profils



## Prérequis

Être titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau 5 ou avoir une expérience professionnelle dans le secteur



## Financement

Contrat d'apprentissage et de professionnalisation : coût de formation pris en charge par l'entreprise et/ou OPCO



## Durée et date

1 an de formation en alternance



## Inscription

Sur dossier de candidature après inscription sur le site : [www.ics-formation.fr](http://www.ics-formation.fr)  
Test de positionnement et entretien de motivation

## LA FORMATION

La formation de Responsable de la Distribution est un tremplin vers les métiers de la distribution et du management. Organiser un magasin ou une surface de vente, contrôler la mise en rayon, superviser les activités, vérifier les livraisons, réaliser les commandes seront vos activités au quotidien. La formation vous permet de mieux comprendre votre environnement commercial, les techniques de management et d'organisation de votre unité de vente.

## LES OBJECTIFS

- Gérer et organiser la surface de vente
- Contribuer au management d'équipe
- Analyser le comportement des acheteurs
- Analyser le marché et la concurrence
- Adapter son activité au regard de la stratégie de l'entreprise et de l'analyse des résultats
- Définir le plan d'actions opérationnel en cohérence avec la stratégie de l'entreprise
- Rendre compte de son activité

## NOTRE PÉDAGOGIE

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative.

Notre objectif est de mettre l'étudiant au cœur de sa formation « apprendre en faisant », via des mises en situation et des challenges.

Oser ! Essayer ! Réaliser !

## LES AVANTAGES

- Une formation qui vous permettra d'évoluer professionnellement dans tous types de secteurs d'activité
- Un métier qui ne connaît pas la routine
- Un poste prestigieux, à la tête d'une équipe parfois nombreuse

## LE PROGRAMME

### MODULE 1 : GÉRER ET ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser les indicateurs
- Exploiter des données marketing
- Élaborer un plan d'actions commerciales
- Élaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

### MODULE 2 : GÉRER ET ORGANISER LES SURFACES DE VENTE ET DE STOCKAGE

- Optimiser la gestion des stocks
- Analyser ses ventes : merchandising de gestion
- Analyser son implantation : merchandising de séduction
- Mettre en œuvre des actions d'optimisation
- Négocier avec ses fournisseurs/prestataires de services
- Respecter les règles du droit commercial
- Respecter la législation d'un ERP
- Gérer un litige client (réclamation client, vol, etc...)
- Communiquer efficacement avec sa hiérarchie

### MODULE 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE

- Identifier et planifier les besoins en compétences
- Appliquer la législation du travail
- Développer son leadership
- Animer une réunion de travail
- Conduire des entretiens individuels
- Recruter un collaborateur
- Former son équipe

### MODULE 4 : INFORMATIQUE

- Application aux activités commerciales (windows, outlook...)
- Application à la gestion (excel)
- Application à la rédaction de rapports (word)

## LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS (Institut du Commerce et des Services) est une école située au cœur du Campus Sud des Métiers. Place incontournable de l'apprentissage sur la Côte d'Azur accueillant près de 2 000 apprentis, du CAP au diplôme d'ingénieur. Le CSM est un établissement nouvelle génération au service des jeunes, des entreprises, des salariés et des demandeurs d'emploi soutenu par un réseau de 1 500 entreprises partenaires.

## LES MÉTIERS H/F

- Manager rayon spécialisé
- Responsable de rayon spécialisé
- Responsable de magasin au sein d'une grande surface spécialisée

## LES POURSUITES

- Insertion professionnelle directe ou poursuite d'études

## L'ÉVALUATION

Évaluation finale par blocs de compétences et soutenance professionnelle finale.

## L'ICS

- Petits groupes, 15 personnes maximum
- Une formation dispensée par des professionnels du secteur
- Un accompagnement individualisé vers la professionnalisation

**CSM**  
Campus Sud des Métiers

Groupe

**CCI NICE  
CÔTE D'AZUR**

**Qualiopi**  
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage

icsrecrutement@cote-azur.cci.fr  
04 92 29 45 53  
Campus Sud des Métiers  
Institut du Commerce et des Services  
8 Rue Emmanuel Grout, 06200 Nice

Septembre 2021

**ICS**  
Institut du Commerce  
et des Services