

Fiche d'Expression de Besoin de Formation

(Gestion et management d'une unité commerciale/environnement Distribution)

Organisme demandeur : Sup de Vente

Adresse : 51, Boulevard de la Paix, 78100 Saint Germain en Laye

Date de la demande :

1) Contexte et raison de la formation recherchée :

Sup de Vente forme les futurs managers commerciaux pour le secteur de la distribution. Il s'agit de d'organiser la gestion du rayon/magasin pour développer son chiffre d'affaire, pour innover, attirer le client et l'accompagner dans l'acte d'achat. Les qualités et compétences requises pour un Responsable Distribution sont multiples ; Le métier exige rigueur, anticipation, polyvalence et un excellent relationnel pour manager les équipes.

2) Objectifs poursuivis

Compétences à acquérir :

- Analyser son marché, les produits, le comportement d'achat et les attentes clients
- Mettre en œuvre et suivre des actions, analyser les ventes
- Choisir de nouvelles orientations ou actions, innover
- Gérer les stocks et contrôler les prestations fournisseurs
- Organiser les surfaces de vente et de stockage dans le respect des règles QHSE
- Suivre le niveau de satisfaction clients et gérer les litiges
- Recruter et manager son équipe

3) Résultats à atteindre :

A la fin de la formation, les participants seront capables de :

Lot 1 : Gérer et assurer le développement commercial

- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Elaborer un budget prévisionnel
- Intégrer l'omnicanal dans sa pratique commerciale
- Plan d'action commercial

Lot 2 : Gérer et organiser les surfaces de vente

- 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
- Gérer un litige client (réclamation client)

Résultat attendu :

Mettre en place et suivre des actions commerciales cohérentes au regard des choix stratégiques de l'entreprise

Manager une équipe de permanents et/ou intérimaires

4) Public concerné :

Etudiants en alternance niveau Bac +3 Responsable Distribution,

5) Condition de réalisation de la formation,

Durée :

Lot 1 : 10 à 15 jours

Lot 2 : 10 à 15 jours

Nombre prévisionnel de sessions :

1 groupe

Période : septembre 2019 à juillet 2020

Modalités pratiques de fixation des dates de formation : transmission avant fin juillet 2019

Lieu : La formation peut se dérouler selon les groupes à Paris.

Effectif : Maximum de participants par session : entre 15 et 25 apprenants

Méthodes pédagogiques : cas pratiques, coaching, mise à disposition d'une boîte à outil opérationnelle, approche digitale, actions terrain, mise en situation

Supports de cours : à transmettre au responsable pédagogique au plus tard 15 jours avant la première intervention.

Version numérisé mise à la disposition des apprenants sur Blackboard (LMS de Sup de Vente)

Evaluation : livrable (cas fictif ou en lien avec l'entreprise d'accueil), soutenance orale, audit d'une surface de vente, oral de négociation

6) Profils recherchés

Consultant(e) ou intervenant(e) professionnel(le) diplômé(e) niveau Bac+4/5 avec une expérience professionnelle significative dans le Management d'une Unité Commerciale, (Responsable Unité Commercial, Directeur de Magasin, Chef de secteur, chef des ventes)

Rédacteur de Sup de Vente : Heike JABOT

Date : 7 juin 2019

Signature