

BAC +3

Responsable Opérationnel Retail (ROR)

OBJECTIFS

- Définir sa stratégie commerciale en plan d'actions
- Manager l'activité commerciale d'une unité commerciale
- Piloter un projet de développement commercial
- Renforcer son leadership

PROGRAMME & SPÉCIFICITÉS

4 domaines d'activités - 4 blocs de compétences à valider

1- Gérer et assurer le développement commercial

Réalisation de veille marché, création de tableaux de bord et analyse des indicateurs, exploitation des données marketing au service de la stratégie commerciale, élaboration de plan d'actions

2- Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage

Gestion des stocks, analyse des ventes, mise en œuvre des actions d'optimisation, négociation avec les fournisseurs et prestataires, gestion des litiges client

3- Encadrer et animer une équipe

Identification et planification des besoins en compétences, application de la législation du travail, recrutement de collaborateurs, animation de réunions de travail, développement du leadership

4- Développer sa maîtrise professionnelle en lien avec les missions réalisées en entreprise

Pour développer votre maîtrise professionnelle, les intervenants vous accompagnent dans l'élaboration de votre projet professionnel, la réalisation de missions spécifiques au sein de votre entreprise ou encore la soutenance d'un dossier à l'oral devant un jury composé de professionnels.

Le Responsable Opérationnel Retail intervient au sein de surfaces de vente sédentaires (magasins indépendants ou franchisés, grandes surfaces de la distribution spécialisées).

DÉBOUCHÉS MÉTIER

- Manager de rayon
- Responsable adjoint de magasin
- Responsable de point de vente
- Chef de secteur

(Apprentissage ou contrat de professionnalisation)

FORMATION PROPOSÉE UNIQUEMENT EN ALTERNANCE

Rythme de l'alternance

1 semaine de cours par mois

Conditions d'admission

Justifier d'une certification ou d'un diplôme de niveau 5 (Bac +2) dans le domaine de la vente/commerce/distribution

Ou Justifier d'une certification ou d'un diplôme de niveau 5 (Bac +2) dans un autre domaine ET justifier d'une expérience minimum de 6 mois en vente/commerce/distribution

Ou Justifier d'au moins 3 années d'expérience professionnelle dans les domaines de la vente/commerce/distribution

Retirer un dossier de candidature ou le télécharger sur le site www.imea.info

Passer des tests écrits et un entretien individuel de motivation