

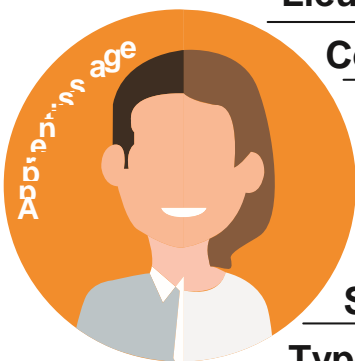
Intitulé Diplôme : Distrimanager (RCD)

Métiers : COMMERCE VENTE

Niveau : 2



Lieu : Iseta Alternance à SEVRIER (74)



Code diplôme : 264 312 02

Date d'ouverture : 2006

Nombre de place : 20

Durée de la formation : 1 an

Statut : Apprenti (salarié)

Type de contrat : Contrat d'apprentissage (CDD ou CDI)

Type d'alternance : semaines complètes (fréquence variable)

Heures de formation : 630 h sur 1 an

● **Objectifs :**

Le Titre RNCP Niv 2 Responsable de centre de profit en distribution forme des futurs managers de rayons, garant de leur chiffre d'affaires, de leur marge, de leur stock, et de la gestion de l'équipe. Il intègre l'équipe dirigeante pour assurer et développer la stratégie de l'entreprise.

● **Conditions d'entrée :**

● **Niveau d'entrée :**

- BAC + 2Validé

● **Âge :**

- Avoir entre 15 et 26 ans.

NB : Pas de conditions d'âge pour toute personne en situation de handicap reconnu.

● **Modalités d'inscription et d'accompagnement :**

- Retirer un dossier d'inscription,
- Participer à un entretien individuel et/ou accompagnement individuel et collectif pour la recherche d'entreprise,
- Signer un contrat d'apprentissage.

● **Type d'entreprises d'accueil :**

Grandes surfaces commerciales telles que :

Botanic ;Gamm'Vert ;Jardiland ;Auchan ;Casino ;Carrefour Market

● **Poursuite d'études :**

Les poursuites d'études à l'issue de cette formation sont possibles.

Toutefois, l'apprentissage étant conçu comme un tremplin pour la vie professionnelle, la majorité des apprentis sont embauchés directement après leur formation au niveau des postes cités en rubrique métiers.

● **Débouchés professionnels :**

- Manager de rayon ou de secteur,
- Responsable logistique,
- Responsable formation,
- Manager magasin,
- Responsable merchandising,

Aucun frais de scolarité. Formation financée par le Conseil Régional Auvergne Rhône Alpes, la taxe d'apprentissage et autres fonds.

● **Répartition Horaires et modalité d'examens :**

	Disciplines du référentiel du diplôme ou du titre / modules d'enseignement (ECTS) (*)	Répartition prévue en nombre d'heures
		1 ^{ère} année
Enseignements généraux ou théoriques ou transversaux à toutes les disciplines	Analyse de la pratique commerciale à l'étranger	35
	Accueil, intégration et positionnement	7
	Jurys final et examen	21
	Bilan de formation	7
	Sous total	70
Enseignements professionnels ou spécifiques	Bloc 1 Manager son équipe	140
	Bloc 2 Développer sa pratique commerciale	147
	Bloc 3 Gérer la performance économique	84
	Bloc 4 Maitriser les spécificités produits/marché	91
	Bloc 5 Manager un projet d'optimisation de la performance	98
	Sous total	560
Total annuel		630

● **Équipe Pédagogique :**

Nom	Prénom	Enseignements
Jeatet	Cédric	Option Animalerie
Meneguïn	Carole	Option Jardinerie / Les techniques de vente
Seguin	Guillaume	Option Animalerie
Miguet	Emmanuel	Commerce / Grande distribution / Animation commerciale
Dubus	Benoit	Gestion module complet
Aubert	Martine	Management Opérationnel
Miklos	Karine	Législation du droit du travail
Deleglise	Gilette	Gestion de la GPEC
Hastey	Richard	Stratégie commerciale/Merchandising/Audit commercial/Conduite de réunion
Sanchez	Andreas	Management des méthodes / Management de Projet
Perat	Laurent	Management / Techniques d'achat
Broche	Christophe	Les métiers opérationnel / Technique de communication

● **Modalités d'évaluation :**

- Manager son équipe :
 - Diagnostic RH
 - Etude de cas management
- Développer sa pratique du commerce :
 - Diagnostic commercial
 - Animation commerciale
- Gérer la performance économique :
 - Diagnostic Economique
 - Etude de cas Gestion commerce
- Maitriser les spécificités produits/marché :
 - Revue de presse
 - Etude de cas réglementation
- Manager son projet d'optimisation de la performance :
 - Audit de rayon
 - Mémoire professionnel

● **Les plus (voyages, actions diverses...) :**

- Voyage scolaire,
- Visites d'entreprise, production, conception, commercialisation
- Formation par des professionnels pour des professionnels

● **Taux de réussite examens des 3 dernières années :**

2016 : 85 %	2015 : 76 %	2014 : 94 %
--------------------	--------------------	--------------------