



BAC +3 Marketing de la Distribution



NIVEAU 6

EN ALTERNANCE

📍 OÙ ?

- CHÂTEAURoux
- JOUÉ-LÈS-TOURS
- BLOIS
- ORLÉANS

🎯 OBJECTIFS

- Savoir mettre en place une politique commerciale en entreprise
- Constituer et gérer une équipe
- Fixer des objectifs et décliner son plan d'actions pour optimiser la rentabilité financière de son unité de vente
- Anticiper les besoins et encourager l'implication et la créativité de son équipe

🕒 DÉROULÉ DE LA FORMATION

DURÉE

Formation sur 1 an

RYTHME D'ALTERNANCE

L'alternance se compose de périodes en entreprise et de périodes sur le site de formation.

Consultez notre site internet pour plus d'informations !

✅ PRÉREQUIS

Être titulaire :

- d'un BAC+2 (BTS, DUT...)
- ou justifier d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle dans des fonctions commerciales

🔍 POURSUITES

EMPLOI

Dès l'obtention du diplôme :

- Manager de rayon
- Manager de caisses
- Responsable de point de vente

Avec expérience :

- Responsable de secteur
- Responsable de centre de profit
- Directeur de point de vente

MODALITÉS D'ACCÈS

EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Formation prise en charge par l'OPCO et rémunérée par l'employeur réservée aux moins de 30 ans lors de l'entrée en formation (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap).

EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Formation prise en charge par l'OPCO, rémunérée par l'employeur et sans limite d'âge.

EN FORMATION CONTINUE

Sous statut stagiaire de la formation professionnelle pour les salariés et demandeurs d'emploi. (tarifs et modalités : nous consulter).

DÉLAI D'ACCÈS

L'entrée en formation se fait lorsque le contrat et/ou la convention de formation sont signés par l'ensemble des parties, sous réserve de financement et place disponible.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- pré-inscription en ligne
- accompagnement à la recherche d'entreprise
- signature du contrat
- inscription définitive



ACCESSIBILITÉ TOUT PUBLIC

Nos établissements peuvent accueillir du public en situation de handicap.

📖 RÉPERTOIRE DES DIPLÔMES

CAP : Certificat d'Aptitude Professionnelle
 CS : Certificat de Spécialisation (anciennement Mention Complémentaire)
 BP : Brevet Professionnel - BTM : Brevet Technique des Métiers
 BMA : Brevet des Métiers d'Art - BAC PRO : Baccalauréat Professionnel
 BM : Brevet de Maîtrise
 CQP : Certificat de Qualification Professionnelle
 TFP : Titre à Finalité Professionnelle



CONTENU DE LA FORMATION

En accord avec le référentiel en vigueur

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Élaboration du plan opérationnel de développement commercial

- Analyse du marché, des produits, du comportement d'achat et des attentes clients
- Identification des actions contribuant au développement commercial omnicanal
- Construction du plan d'action commercial omnicanal
- Formalisation et présentation du plan d'action commercial omnicanal à sa hiérarchie

BLOC 1

Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux

- Organisation et gestion de la vente omnicanale et de la logistique associée
- Organisation, suivi et évaluation de la mise en œuvre des actions commerciales phygitaux

BLOC 2

Management des équipes fonctionnelles dans un contexte de vente omnicanal

- Planification de l'activité de l'espace de vente selon la saisonnalité et évaluation des besoins en personnel qui en découlent
- Contribution au recrutement de collaborateurs permanents et intérimaires de l'espace de vente
- Organisation du travail et établissement des plannings des collaborateurs de l'espace de vente
- Encadrement et animation des équipes de vente
- Soutien et professionnalisation des équipes

BLOC 3

ACTIVITÉS EN ENTREPRISE

- Gestion d'un centre de profit
- Animation d'équipe
- Gestion commerciale de l'entreprise
- Participation aux décisions stratégiques de l'unité commerciale

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel et en situation de travail dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'une convention de stage.

Méthodes pédagogiques innovantes et actives qui ont pour vocation à rendre l'apprenant acteur de sa formation : apports théoriques, enseignements pratiques (démonstration, observation et manipulation des alternants) et échanges sur la base de situations réelles vécues en entreprise.

Nos établissements bénéficient tous de plateaux techniques dédiés à la pratique professionnelle et sont équipés spécifiquement pour chaque métier.

SUIVI ET ÉVALUATION

Selon le règlement d'examen et le public, les évaluations se font au moyen de contrôles en cours de formation et/ou d'épreuves terminales ponctuelles.

RÉMUNÉRATION DES APPRENTIS

AVANT 18 ANS	18-20 ANS	21-25 ANS	26 ANS ET +
RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI LA 1^{re} ANNÉE			
27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI LA 2^e ANNÉE			
39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC
RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI LA 3^e ANNÉE			
55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC	100% du SMIC

*Source : service-public.fr, sous réserve de modification. En pourcentage du SMIC ou du salaire minimum conventionnel si existant.

LES AVANTAGES DE NOS SITES DE FORMATION

- FORMATION RÉMUNÉRÉE
- ALTERNANCE POSSIBLE
- RÉSEAU DE 4 CENTRES DE FORMATION PROFESSIONNELLE EN RÉGION CENTRE-VAL DE LOIRE
- PLUS DE 40 ANS D'EXISTENCE
- MOBILITÉ EUROPÉENNE ET INTERNATIONALE
- NOMBREUX ESPACES DE VIE POUR LES ALTERNANTS
- HÉBERGEMENT AU PLUS PROCHE DES SITES
- ÉQUIPEMENTS PÉDAGOGIQUES RÉCENTS



CMA FORMATION

ALTERNANCE

SITE DE CHATEAUROUX
164 avenue John Kennedy
36000 Châteauroux
02 54 08 70 00
campus36@cma-cvl.fr
campusdesmetiers36.fr

SITE DE BLOIS
27 rue André Bouille
41000 Blois
02 54 74 14 73
campus41@cma-cvl.fr
campusdesmetiers41.fr

SITE DE JOUÉ-LÈS-TOURS
5-7 rue Joseph Cugnot
37300 Joué-lès-Tours
02 47 78 47 00
campus37@cma-cvl.fr
campusdesmetiers37.fr

SITE D'ORLÉANS
5 rue Charles Péguy
45000 Orléans
02 38 62 75 29
campus45@cma-cvl.fr
campusdesmetiers45.fr



Chambre de Métiers et de l'Artisanat

CENTRE-VAL DE LOIRE

