

BACHELOR en 1 an

Marketing et Management de la Grande Distribution



Seconder un responsable d'une enseigne de la grande distribution dans le développement de la relation avec la clientèle. Maîtriser les principales caractéristiques de la grande distribution et les spécificités des consommateurs en vue de manager et gérer tout ou partie d'un centre de profit commercial.

BAC +3

Reconnu
par l'Etat
RNCP Niveau II

TAILLE ET SECTEUR D'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES :

- La fonction peut s'exercer dans toute enseigne de la grande distribution, alimentaire ou spécialisée, de toute nature et de toute dimension.
- La personne participera au développement de la politique commerciale, elle sera source de proposition et sera capable

Niveau scolaire :

- Etre titulaire d'un BAC +2 (DUT, BTS...)
- Ou avoir un niveau BTS avec 5 ans d'expérience professionnelle
- Dispositif VAE, CIF Sur Dossier, tests, entretien individuel

Modalités :

- 12 mois de formation
- 1 semaine de cours / 2 ou 3 semaines en entreprise

VALIDATION EXAMEN

SYSTEME D'EVALUATION :

- Contrôle continu avec épreuves écrites et soutenances orales
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant devra élaborer un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels

VALIDATION DE LA FORMATION ET DE L'EXPERIENCE ACQUISE :

- Obtention du titre « Responsable en Développement Marketing et Vente » : Reconnu par l'État niveau II (BAC+3).
- Obtention du Bachelor Marketing et Management de la Grande Distribution.

VOTRE PROGRAMME

Marketing opérationnel et stratégique

Pouvoir analyser la situation de l'entreprise vis-à-vis de la clientèle, améliorer la relation avec les clients et définir une stratégie adaptée.

Grande Distribution

Manager et gérer tout ou partie d'un centre de profit commercial ou de participer aux décisions marketing des enseignes à dominance alimentaire ou spécialisées de toute nature et de toute dimension

Communication stratégique

Mettre en œuvre une stratégie de communication et gérer un budget.

Législation et Gestion des Ressources Humaines

Intégrer l'essentiel de la Gestion des Ressources Humaines par le droit du travail

Technique de vente

Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente

Management et recrutement de l'équipe de vente

Maîtriser les techniques d'organisation, de management et de motivation d'une équipe de vente. Maîtriser le recrutement d'une équipe commerciale.

Stratégie digitale

Créer, administrer et utiliser un site internet.

Anglais

Savoir exercer sa profession aussi en anglais

Communication et Management

Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.

Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale

Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier

Réseaux sociaux

Savoir utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles.

Droit

Maîtriser les dispositions juridiques indispensables à l'exercice de sa profession.

Diagnostic

Pouvoir analyser et améliorer la situation de l'entreprise sur son marché.

Conduite de projet

Accompagnement individualisé pour la mise en œuvre du contenu du projet et du mémoire



www.evolua-formation.fr

Organisme de Formation – Ecole Technique Privée hors contrat

18 Avenue de Garbsen - CITIS - 14200 Hérouville Saint-Clair

Tél. : 02 31 47 47 00 - contact@evolua-formation.fr

