



BACHELOR

Gestion et Management de la Distribution

MISSIONS

Formation sur 1 an accessible aux titulaires d'un BAC + 2, elle sera validée par le Bachelor Gestion et Management de la Distribution, de niveau Bac + 3 (équivalent licence 3), reconnu et apprécié par les entreprises. C'est un diplôme de la Fédération Européenne des Ecoles qui regroupe 630 établissements dans l'Union Européenne. Il est également validé par l'IACBE (International Assembly for Collegiate Business Education).

Il participe à :

- La gestion de l'assortiment d'un rayon en fonction du marché, de la clientèle, de l'environnement
- L'organisation du merchandising du rayon
- L'animation et l'optimisation des ventes
- La gestion de la relation client
- L'établissement des prévisions
- L'analyse des indicateurs de gestion et tableaux de bords
- La gestion des stocks
- La planification du travail



EMPLOIS VISES

Manager de rayon ou d'espace commercial
Assistant chef de département
Merchandiser



MFR ROLLANCOURT 1 RUE DU MOULIN 62770 ROLLANCOURT
Contact: Andgélita Van Hecke : Tel: 03.21.04.17.53 / 07.83.62.24.04
Email: angelita.vanecke@mfr.asso.fr

CONTENU DE LA FORMATION

Culture européenne

- L'Europe, unicité des valeurs, diversité culturelle
- La construction européenne, ses institutions dans le cadre international
- Le management interculturel et les ressources humaines
- Les grands enjeux de l'UE

Marchandisage

Distribution et marketing du distributeur

- La distribution: dimension commerciale
- Panorama de la distribution en Europe
- Marketing-mix du distributeur

Les techniques de vente

- Plan d'action commerciale d'un point de vente
- Promotion et animation des ventes
- Information et publicité dans le rayon, actions ponctuelles, facing, linéaire

Droit appliqué à la distribution

- Accords de distribution
- Droit des obligations pour un contrat cadre
- Droit de la vente dans le cadre du contrat cadre
- Droit de la concurrence, de la concurrence communautaire
- Loi NRE (nouvelles régulations économiques) et pratiques commerciales
- Les dispositions spécifiques à la distribution sur Internet
- Les principales dispositions légales concernant l'agent commercial, le franchisé, la licence de marque
- Notion de concurrence déloyale

Gestion Commerciale

Méthodes d'analyse et de traitement des données

- Indicateurs de rentabilité
- Tableaux de bord
- Etude d'un logiciel de gestion commerciale en ASP

Logistique d'approvisionnement

- Circuit administratif et financier
- Gestion des stocks, inventaires
- Les grandes fonctions des principaux applicatifs de la chaîne logistique, des approvisionnements en ligne ou des achats en ligne

Management d'équipe

- Comportement du consommateur et gestion de la relation client
- Négociation avec des fournisseurs et/ou prestataires de service
- Management d'équipe: évaluation, accompagnement, délégation, animation, motivation

Droit du Travail

- Droit du travail dans la grande distribution, distribution et contrat de franchise
- Internet et fonds de commerce, Internet et marques, le travail du dimanche,
- Intérim, CDD et CDI, conditions de travail, dérogations préfectorales,
- Flexibilité, conventions collectives

Systèmes d'information comptable, budgétaire et financière des organisations commerciales

- Principaux calculs commerciaux
- Automatisation du traitement informatique de données comptables autonomes,
- Des données budgétaires de base, du contrôle des opérations commerciales

Langue vivante Anglais

Mise en pratique des connaissances acquises sous forme d'étude de cas

Conditions d'Admission:

Cette formation est accessible aux étudiants BAC+2