

# Intitulé Diplôme : Distrimanager (RCD)

Niveau : 6

Lieu : ISETA ALTERNANCE

Code diplôme : 264 312 02

Date d'ouverture : septembre 2006

Nombre de place : 20

Durée de la formation : 1 an

Statut : salarié

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

Type d'alternance : aléatoire

Heures de formation : 630 h sur 1 an

## Objectifs ●●●

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

## Conditions d'entrée ●●●

- Niveau d'entrée : BAC + 2 validé
- Avoir de 15 à 26 ans. *Pas de conditions d'âge pour toute personne en situation de handicap reconnu.*

## Modalités d'inscription et d'accompagnement :

- Retirer un dossier de candidature
- Participer à un entretien individuel et/ou aux demi-journées d'accompagnement
- Chercher activement une entreprise d'accueil
- Participer aux entretiens de recrutement
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

## Type d'entreprises d'accueil ●●●

- Hypermarchés, supermarchés, hard discount, grand magasins, grandes surfaces spécialisées
- Jardinerie, animaleries, magasins de bricolage

## Poursuite d'études ●●●

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

Toutefois, l'alternance étant conçue comme un tremplin pour la vie professionnelle, la majorité des alternants 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

## Répartition Horaires et modalité d'examens

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

## Équipe pédagogique

Option Animalerie	M. JEANTET
Option Jardinerie / Les techniques de vente	Mme MENEGUIN
Option Alimentaire	M. HABY
Commerce / Grande distribution / Animation commerciale	M. MIGUET
Gestion des flux commerciaux	M. DUBUS + M. HABY
Management Opérationnel	Mme AUBERT + M. HABY
Législation du droit du travail	M. HABY
Gestion de la GPEC	M. HABY
Stratégie commerciale/Merchandising/Audit commercial/Conduite de réunion	Richard HASTEY
Management des méthodes / Management de Projet	Andreas SANCHEZ
Management / Techniques d'achat	
Les métiers opérationnel	

### Modalités d'évaluation

Manager son équipe :

- Diagnostic RH
- Étude de cas management

Maitriser les spécificités produits/marché :

- Revue de presse
- Etude de cas réglementation

Développer sa pratique du commerce :

- Diagnostic commercial
- Animation commerciale

Manager son projet d'optimisation de la performance :

- Audit de rayon
- Mémoire professionnel

Gérer la performance économique :

- Diagnostic économique
- Étude de cas Gestion commerce

## Les plus (voyages, actions diverses...)

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

## Taux de réussite examens des 3 dernières années

2019 : 100%

2018 : 89%

2017 : 100%