



FORMATIONS EN ALTERNANCE

Depuis 1992

**BAC+3**



**FONCTIONS SUPPORTS**

**COMMERCE - DISTRIBUTION**

**FINANCE**

**BAC+3****Responsable Technico-Commercial France et International (RTCFI)****PRÉ REQUIS**

- Titulaire d'un Bac+2
- Savoir développer le sens relationnel, l'autonomie
- Intérêt pour l'économie, la vente, le commerce
- Aimer relever des challenges

**PROGRAMME**

- Marketing France
- Offres - Contrats commerciaux - Négociation
- Suivi des affaires commerciales
- Management des équipes commerciales
- Entraînement vente - négociation
- Anglais des affaires

**MISSIONS**

- Recherche de fournisseurs en fonction des demandes des clients
- Recherche de sous-traitants à l'étranger
- Création de fichiers, prospection sur salons en France
- Promotion de salons à l'étranger
- Identification d'opportunités commerciales
- Développement de portefeuilles clients
- Développement d'une offre produit
- Recherche de donneurs d'ordre en France pour une filiale étrangère
- Relance de contacts commerciaux à l'étranger
- Recherche de partenaires commerciaux en France ou à l'étranger
- Veille projet de validation d'appels d'offres
- Suivi de marchés

**MÉTIERS VISÉS**

- Chargé d'affaires
- Commercial
- Ingénieur commercial

**BAC+3****Responsable Opérationnel d'un point de vente (ROGD)****PRÉ REQUIS**

- Titulaire d'un Bac+2
- Bon niveau de connaissances générales
- Expérience confirmée dans la distribution
- Intérêt pour le secteur de la grande distribution/distribution spécialisée
- Disposer de capacités d'écoute active, d'analyse et d'ouverture d'esprit
- Avoir le goût du travail en équipe

**PROGRAMME**

- Élaboration d'un plan d'action, à partir de la stratégie d'enseigne
- Management opérationnel de la surface de vente
- La gestion économique et financière de la surface de vente

**MISSIONS**

- Réaliser le diagnostic externe du point de vente : identifier les opportunités et menaces de l'environnement et du marché
- Réaliser le diagnostic interne du point de vente : identifier les forces et faiblesses du point de vente d'un point de vue commercial, humain, managérial et financier
- Réaliser la synthèse du diagnostic pour déboucher sur un plan d'action et la communiquer à la Direction de l'enseigne
- Organiser le travail des collaborateurs pour améliorer les performances

- Définir les objectifs des collaborateurs
- Mettre en place des entretiens d'évaluation et faire des propositions sur l'évolution des collaborateurs ou sur des actions de formation
- Organiser et optimiser l'offre produit et sa mise en valeur
- Développer une politique de conseil aux clients afin d'apporter une réponse en adéquation aux attentes des clients
- Organiser, gérer et suivre les circuits de distribution de la surface de vente et le stockage
- Mobiliser les acteurs concernés (fournisseurs, prestataires de service, salariés)
- Établir les tableaux de bords et un budget de fonctionnement
- Analyser les écarts par rapport au budget prévisionnel et proposer les actions correctives
- Faire une synthèse de l'activité mensuelle et la communiquer à la Direction

**MÉTIERS VISÉS**

- Responsable de magasin
- Adjoint au responsable de magasin
- Manager de rayon
- Chef de département en grand magasin
- Chef de rayon
- Chef de secteur en hypermarché

**BAC+3****Responsable Gestion des Relations Sociales (RGRS)****PRÉ REQUIS**

- Titulaire d'un Bac+2
- Disposer de capacités d'écoute active d'analyse et d'ouverture d'esprit
- Intérêt pour les ressources humaines

**PROGRAMME**

- Évolution des carrières
- Politique de rémunération et performance sociale
- Réglementation sociale et dialogue social

**MISSIONS**

- Mettre en place une GPEC
- Déterminer un plan de formation annuel
- Améliorer l'intégration des nouveaux collaborateurs
- Évaluer la performance sociale d'une entreprise
- Évaluer le coût d'un mix-rémunération
- Mettre en place la RSE
- Mettre en place le document unique
- Analyser une politique de rémunération
- Améliorer le dialogue social
- Instituer l'intéressement

**MÉTIERS VISÉS**

- Chargé de dossier social
- Chargé du développement RH
- Responsable Social et Paie
- Conseiller Social
- Gestionnaire Carrières et Paie
- Assistant Ressources Humaines

**BAC+3****Conseiller Financier****PRÉ REQUIS**

- Titulaire d'un Bac+2
- Disposer de capacités d'écoute active d'analyse et d'ouverture d'esprit
- Intérêt pour l'économie, le social, le juridique et le fiscal

**PROGRAMME**

- Les services bancaires et monétiques
- L'épargne et les placements
- Les assurances
- Les crédits
- La gestion des risques et le management

**MISSIONS**

- Conseiller sa clientèle : services et produits bancaires, assurances, prêts, épargne et placement
- Avoir une approche globale du patrimoine du client
- Prendre des décisions (prêt, assurance, placement) qui engage sa responsabilité dans le cadre de sa délégation.

**MÉTIERS VISÉS**

- Chargé de clientèle
- Conseiller Financier/Patrimoine