

# DISTRIMANAGER BAC + 3

Responsable de centre de profit en distribution Niveau II

Option : alimentaire



630 h



12 mois



Niveau II



Aucun frais d'inscription  
Aucun frais de scolarité

## OBJECTIFS

Le titulaire du Titre Professionnel de Niveau II Responsable Centre de Profit en distribution alimentaire a pour perspective de prendre la responsabilité commerciale et managériale de tout ou partie d'une unité commerciale en grande surface alimentaire ou d'une unité commerciale proposant des produits alimentaires.

Les métiers visés sont très diversifiés, les principales appellations sont :

-- Manager de rayon, responsable de rayon, responsable de site, responsable de secteur, chef des ventes, chef de marché, superviseur, etc.

## PRÉ-REQUIS

Diplôme ou titre de niveau III

## QUALITÉS

Adaptation

Organisation

Autonomie

Initiative

Esprit d'équipe

Sens de l'écoute des "besoins client"

# Programme

## Responsable de centre de profit en distribution Niveau II

Option : alimentaire

### MANAGEMENT

#### OBJECTIF

Planifier, répartir et contrôler le travail de l'équipe en vue d'optimiser la productivité de ses rayons dans le respect du règlement intérieur et des règles d'hygiène et de sécurité  
Favoriser la communication avec les membres de son équipe et la direction en vue de faciliter le travail en équipe et de réaliser les objectifs managériaux du magasin  
Définir des besoins de recrutement, les planifier et les mettre en œuvre afin de structurer les compétences humaines de l'équipe et/ou du magasin  
Participer à la gestion des évolutions de poste et de rémunération en mesurant le niveau de compétences et de performances de ses salariés afin d'assurer leur évolution professionnelle  
Identifier les problèmes nouveaux qui se posent à ses rayons afin d'optimiser les résultats  
Analyser les problèmes, poser un diagnostic, élaborer un plan d'actions avec sa hiérarchie et son équipe en vue de réduire les écarts entre les objectifs et les résultats obtenus par son équipe

### COMMERCE

#### OBJECTIF

Appliquer et/ou adapter la politique prix à ses rayons en analysant la concurrence en vue d'être cohérent avec la politique commerciale de l'enseigne  
Négocier les modalités de collaboration commerciale avec les fournisseurs en vue de développer un partenariat pérenne  
Définir la signalétique et vérifier sa cohérence commerciale ainsi que sa conformité réglementaire pour informer distinctement sa clientèle  
Contrôler la présentation des rayons et leur bonne maintenance afin de faciliter le repérage des produits par le client en respectant la réglementation en vigueur  
Orienter et conseiller le client dans ses choix en vue de faciliter l'acte d'achat et développer son CA  
Animer au sein de ses rayons la politique de fidélisation de l'enseigne pour maintenir et développer l'image de son magasin et de l'enseigne

# Programme

## Responsable de centre de profit Niveau II

Option : alimentaire

### GESTION

#### OBJECTIF

Identifier, collecter, interpréter et intégrer les paramètres déterminant les résultats financiers des rayons dont il a la charge, en utilisant des tableaux synthétiques de performance économique à sa disposition afin de réaliser un diagnostic économique de ses rayons

Définir les objectifs de ses rayons par l'élaboration de tableaux prévisionnels, en vue d'être en cohérence avec les objectifs économiques du magasin.

Organiser et contrôler de façon permanente les commandes et les flux de marchandises afin d'assurer le respect des procédures et des objectifs fixés

Exploiter les historiques de vente, en tenant compte des événements planifiés et de la saisonnalité et quantifier les précommandes ou commandes (aux fournisseurs et à la centrale d'achats), afin de réaliser les objectifs de stocks

Analyser les objectifs économiques de ses rayons à partir d'indicateurs quotidiens d'activité et de performance (C.A., marge, stocks, démarque ...) en vue de traiter tout écart et de réaliser ses objectifs.

Elaborer un plan d'actions en hiérarchisant les points à améliorer, le soumettre à sa direction pour validation et le mettre en œuvre avec son équipe tout en assurant le suivi, en vue de l'amélioration des performances de ses rayons

### PILOTAGE DE PROJET

#### OBJECTIF

Collecter l'information, analyser et manipuler les méthodes de traitement de données dans l'objectif d'établir des diagnostics internes

Conduire un projet managérial, planification, communiquer, mettre en œuvre l'action et savoir analyser la rentabilité commerciale de l'action

S'ouvrir à l'international commercialement sur l'approche clientèle et fournisseurs

# Programme

## Responsable de centre de profit Niveau II

Option : alimentaire

### PRODUIT/MARCHE

#### LE MARCHE DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Le marché des produits alimentaires en France

Le marché grand public : la clientèle du secteur

Le marché des GSA : les distributeurs, les univers produits, les Fournisseurs

#### LES UNIVERS TECHNIQUES "PRODUITS" DES BASES

Produits Frais en vente libre-service :

- les familles et sous familles / les caractéristiques de l'univers

Produits Frais en vente traditionnelle :

- les familles et sous familles / les caractéristiques de l'univers

Produits secs :

- les familles et sous familles / les caractéristiques de l'univers



**NOMBRE D'HEURES TOTAL : 630**