

1 AN

BACHELOR MERCHANDISING

& MANAGEMENT COMMERCIAL

INSTITUT
F2i

EN ALTERNANCE

DOUBLE CERTIFICATION*

CERTIFICATIONS
PROFESSIONNELLES
DE NIVEAU 6(EU)*



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Le Bachelor Merchandising et Management Commercial est un parcours de référence dans les domaines du commerce, de la gestion, du management, des achats et du merchandising.

Dans un contexte où la grande distribution a subi de profonds bouleversements, le manager de la distribution est un véritable homme-orchestre dont le périmètre d'activité englobe 5 domaines essentiels, à savoir : commerce, gestion, management, achats et merchandising.

Le Bachelor Européen Merchandising et management commercial apporte toutes les connaissances et les compétences nécessaires que ce soit des compétences techniques, opérationnelles ou relationnelles.

Au terme de la formation, à travers différents modules, le manager de la distribution aura appris à développer sa réactivité, son sens de l'organisation et sa capacité à s'adapter aux changements.

RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE

0149575959

contact-pole-btslicence@ief2i.fr

*La formation prépare à un double certification: La Certification professionnelle de «Chargé de développement marketing et commercial» de niveau 6 (EU) inscrit au RNCP par France Compétences lors de la commission du 25/04/2022, sous le code RNCP36374, code NSF 312. Certification sous l'autorité et délivrée par le Centre Européen des Exams de la FEDE (CDE-FEDE France). Date d'échéance de l'enregistrement: 25/04/2024. *Un diplôme Européen de la Fédération Européenne des Ecoles (FEDE), diplôme privé de droit suisse.

CAMPUS

- Vincennes Vignerons
- Vincennes Louis Lumière
- Montreuil

MODALITÉS D'INSCRIPTION

3 Jours en entreprise
2 Jours en formation

POSSIBILITÉS

Contrat d'apprentissage
ou professionnalisation

PUBLICS CONCERNÉS

Étudiants, salariés, demandeurs d'emploi

TARIFS

Nos tarifs et modes de financement sont consultables sur : [le site](#)

10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes
01 49 57 59 59 | www.institut-f2i.fr

PRÉ-REQUIS

- Avoir un diplôme de niveau BAC +2 ou une certification professionnelle de niveau 5 (EU) inscrit au RNCP
- Ou Avoir une expérience professionnelle de 2 ans dans le secteur

Les admissions se font après étude du dossier de candidature, tests d'admission et entretien. La réception des dossiers se fait toute l'année.

- Le plus: Aptitude aux relations, aisance sociale, intérêt pour le commerce et la vente, autonomie...

POURUIVRE SES ÉTUDES EN SITUATION DE HANDICAP :

Le Groupe IEF2I Éducation accompagne les publics en situation de handicap afin de leur faciliter l'accès aux locaux et leur apporter des aménagements adaptés tout au long de leur parcours scolaire.

Contact :

Allan Prevost Karsenty, Référent handicap

Téléphone : 01.49.57.59.59

Mail : aprevost@ief2i.fr



COMPÉTENCES ATTESTÉES

A L'ISSUE DE LA FORMATION, LE CERTIFIÉ SERA CAPABLE DE :

- Assurer la gestion administrative et financière du rayon
- Négocier et prospecter
- Participer au plan de communication
- Prendre part au recrutement des membres de l'équipe
- Négocier les objectifs de vente avec sa hiérarchie et lui rendre compte des résultats
- Être autonome dans le cadre des responsabilités confiées
- Encadrer et animer des équipes sous la direction d'un chef de secteur
- Optimiser les ventes des linéaires pour un fournisseur ou pour développer les ventes d'un secteur
- Assurer la mise en avant marketing et physique des produits
- Connaître les principes de distribution et de gestion d'un rayon
- Tenir compte des modes de consommation du pays dans lequel il se trouve
- Mener toutes les actions de fidélisation et de satisfaction du client

INDICATEURS DE QUALITÉ

Les indicateurs de qualité figurent sur notre site internet :

[Indicateurs-de-performance](#)

*La formation prépare à un double certification: La Certification professionnelle de «Chargé de développement marketing et commercial» de niveau 6 (EU) inscrit au RNCP par France Compétences lors de la commission du 25/04/2022, sous le code RNCP36374, code NSF 312. Certification sous l'autorité et délivrée par le Centre Européen des Examens de la FEDE (CDE-FEDE France). Date d'échéance de l'enregistrement: 25/04/2024.

*Un diplôme Européen de la Fédération Européenne des Ecoles (FEDE), diplôme privé de droit suisse.

10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes
01 49 57 59 59 | www.institut-f2i.fr

INSTITUT
F2i

PROGRAMME DÉTAILLÉ

DISTRIBUTION ET MARKETING DU DISTRIBUTEUR

La distribution : dimension commerciale
Comprendre les enjeux de la relation client
Diriger la relation fournisseur
Panorama de la distribution en Europe
Marketing-mix du distributeur Merchandising

MANAGEMENT DE L'ORGANISATION ET DIRECTION D'UNE ÉQUIPE DE VENTES

Management et organisation d'équipe dans une entreprise de distribution
Outils et planification du travail
Techniques de vente

OUTILS MÉTHODOLOGIQUES : TRAITEMENT DE DONNÉES

Système d'informations comptables, budgétaires et financières des organisations commerciales
Méthodes d'analyse et de traitement de données
Logistique d'approvisionnement
Interactions entre acteurs (entreprises, fournisseurs, clients), portails, logiciels et cyber-relations (B to B, B to C et B to E)
Les processus d'entreprise et du e-commerce (modèles d'enchères en ligne, au « fil de l'eau », gestion de catalogue...)
Les sources d'informations et la veille stratégique

LÉGISLATION SPÉCIFIQUE

Droit appliqué à la distribution
Droit du travail « spécifique » à la distribution

LE PROJET EUROPÉEN

Géopolitique de l'Europe
Histoire contemporaine de la construction européenne
Le fonctionnement de l'Union Européenne
Enjeux, défis et avenir de la construction européenne
L'Union européenne, l'Europe et le monde
Focus sur la corruption – Module construit en partenariat avec le GRECO

LE MANAGEMENT INTERCULTUREL

Le management interculturel en Europe
Les ressources humaines en Europe

LANGUE VIVANTE

Anglais

Programme fourni à titre indicatif et non contractuel pouvant faire l'objet de modifications

*La formation prépare à un double certification: La Certification professionnelle de «Chargé de développement marketing et commercial» de niveau 6 (EU) inscrit au RNCP par France Compétences lors de la commission du 25/04/2022, sous le code RNCP36374, code NSF 312. Certification sous l'autorité et délivrée par le Centre Européen des Examens de la FEDE (CDE-FEDE France). Date d'échéance de l'enregistrement: 25/04/2024.

*Un diplôme Européen de la Fédération Européenne des Ecoles (FEDE), diplôme privé de droit suisse.

10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes
01 49 57 59 59 | www.institut-f2i.fr

INSTITUT
F2i

Les "+" de la formation

Une formation
plébiscitée par les
entreprises

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours en présentiel ou/et distanciel

Cas pratiques et mises en situation professionnelles

Accompagnement

Entretiens de suivi

Accompagnement par un référent chargé de suivi IEF21 Éducation et un tuteur/maître d'apprentissage en entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Pour valider la certification professionnelle RNCP, les étudiants sont soumis à des partiels et à un contrôle continu.

- Une mise en situation professionnelle ou une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, complétée par un entretien technique, un questionnaire professionnel, un questionnement à partir de production(s)
- Les résultats des évaluations passées en cours de formation
- Un dossier professionnel dans lequel le candidat a consigné les preuves de sa pratique professionnelle, complété d'annexes
- Un entretien final avec le jury.

BLOCS DE COMPÉTENCES

BLOC 1 : CONSTRUIRE LES ORIENTATIONS DE LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE D'UNE ORGANISATION

BLOC 2 : CONCEVOIR LE PLAN D'ACTION MARKETING ET COMMERCIAL OPÉRATIONNEL D'UNE ORGANISATION

BLOC 3 : PILOTER LE PLAN D'ACTION OPÉRATIONNEL MARKETING ET COMMERCIAL

BLOC 4 : CONDUIRE LES ACTIONS DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UNE ORGANISATION

Cette certification professionnelle est accessible par blocs de compétences et s'obtient par capitalisation de la totalité des blocs. La validation partielle d'un bloc de compétences n'est pas possible.

**La formation prépare à un double certification: La Certification professionnelle de «Chargé de développement marketing et commercial» de niveau 6 (EU) inscrit au RNCP par France Compétences lors de la commission du 25/04/2022, sous le code RNCP36374, code NSF 312. Certification sous l'autorité et délivrée par le Centre Européen des Examens de la FEDE (CDE-FEDE France). Date d'échéance de l'enregistrement: 25/04/2024.*

**Un diplôme Européen de la Fédération Européenne des Ecoles (FEDE), diplôme privé de droit suisse.*

10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes
01 49 57 59 59 | www.institut-f2i.fr

INSTITUT
F2i

POURSUITE D'ÉTUDES

MASTÈRE EXPERT DIGITAL MARKETING
MASTÈRE MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

DÉBOUCHÉS

CATEGORY MANAGER

MANAGER DE RAYON

MANAGER DE SECTEUR

RESPONSABLE POINT DE VENTE

ASSISTANT(E) CHEF DE DÉPARTEMENT

ASSISTANT(E) MERCHANDISING

**Les "+"
de la formation**

*Des intervenants experts
dans leurs domaines*

Mise à jour du document le 08/04/2024

CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES DE NIVEAU 6(EU)*



10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes
Contact : 01 49 57 59 59 | www.institut-f2i.fr