



BACHELOR EUROPÉEN

MERCHANDISING ET MANAGEMENT COMMERCIAL

Secteur d'activité dynamique, la grande distribution a subi de profonds bouleversements qui ont obligés ses acteurs à s'adapter pour contrer l'émergence des pure players, dont le développement ne cesse de progresser, mais également pour rester en phase avec les besoins des consommateurs.

L'essor du bio, le drive, les délais de livraison optimisés, la proximité des points de vente, des passerelles renforcées entre magasins physiques et en ligne, la mise en place des caisses automatiques ou des magasins sans caisse sont au cœur des enjeux des distributeurs qui cherchent à se démarquer afin de fidéliser leurs clients.

Le Bachelor Européen Merchandising et management commercial apporte de solides connaissances et compétences à la fois techniques, opérationnelles et relationnelles pour permettre à ses détenteurs de développer leur réactivité, leur sens de l'organisation et leur capacité à s'adapter aux changements.

✓ PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Manager de rayon
- Manager de secteur
- Responsable point de vente
- Assistant(e) chef de département
- Assistant(e) merchandising



OBJECTIFS ET COMPÉTENCES

- Assurer la gestion administrative et financière du rayon
- Participer au plan de communication
- Prendre part au recrutement des membres de l'équipe
- Négocier les objectifs de vente avec sa hiérarchie et lui rend 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

Développé par des professionnels et des experts, ce Bachelor Européen Merchandising et management commercial se distingue par son caractère innovant et opérationnel, en totale adéquation avec les pratiques et les évolutions du secteur. Cette forte valeur ajoutée prépare les apprenants à de réelles perspectives d'évolution au sein d'un axe stratégique essentiel pour toutes les organisations.

BACHELOR EUROPÉEN

Merchandising et management commercial

60 crédits ECTS



Prérequis

Le Bachelor Européen Merchandising et management commercial est accessible :

- Aux étudiants ayant validé un diplôme de niveau 5 du Cadre Européen des Certifications (CEC), leur ayant permis d'acquérir 120 crédits ECTS.
- Par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE), pour tout candidat ayant une expérience d'au moins un an, en lien direct avec la spécialité du Bachelor Européen.

1 - Marketing et Distribution

Cette unité permet :

- De comprendre les grandes évolutions de la distribution et des spécificités du marketing du distributeur en tenant compte des NTIC
- D'avoir une bonne connaissance de la distribution en Europe et dans le monde
- De comprendre l'approche marketing des différentes catégories de distributeurs dans leur démarche stratégique
- De maîtriser les différents éléments du marketing mix du distributeur
- D'organiser le merchandising du rayon et des produits
- D'animer et optimiser les ventes
- De savoir gérer la relation client
- D'être capable de sélectionner des fournisseurs et d'assurer le suivi des contrats signés
- De former et faire évoluer les collaborateurs
- De connaître les principales règles et lois générales relatives à la distribution et aux pratiques commerciales

4 - Pratique professionnelle

Le point fort du Bachelor Européen Merchandising et management commercial de la FEDE est la mise en contact réelle de l'étudiant avec le monde du travail afin d'approfondir sa formation et son projet professionnel. L'étudiant met en œuvre un travail personnel afin d'utiliser les connaissances et compétences acquises au cours de la formation.

Dans le cadre d'un stage en entreprise, il découvre son futur milieu professionnel en appréhendant les réalités d'une action professionnelle. Dans le cadre d'un projet tutoré, il élabore et met en œuvre une stratégie permettant la réalisation effective d'une action professionnelle.

Ce module pratique fait l'objet de la rédaction d'un mémoire ou rapport d'activité et d'une soutenance orale.

2 - Outils méthodologiques : traitement de données

Cette unité permet :

- D'établir des prévisions en tenant compte des préconisations de l'enseigne
- D'être capable d'utiliser des applicatifs informatiques spécifiques relatifs au système d'information comptable, budgétaire et financier des organisations commerciales
- D'analyser les indicateurs de gestion et tableau de bord
- De bâtir des plans d'action pour atteindre les objectifs définis par la direction tout en maîtrisant un logiciel de gestion commerciale en ASP
- De gérer les stocks et garantir la présence des produits permanents et saisonniers décidés par le magasin
- D'avoir une bonne connaissance des outils TIC et de la technologie Internet dans les métiers de la distribution et dans le cadre de l'aide à la décision stratégique et opérationnelle

5 - Culture et citoyenneté européennes

Cette unité permet :

- D'acquérir une culture solide sur le fonctionnement, les institutions, les aspects géographiques, géopolitiques et économiques de l'Europe
- De comprendre le modèle européen et ses particularités, à la fois d'un point de vue historique, mais aussi d'un point de vue réglementaire, juridique et culturel
- De comprendre l'Europe au sens large du terme (interculturalité, ressources humaines, politiques et religions, commerce international, fiscalité européenne...)
- D'acquérir un ensemble d'outils permettant d'envisager la création d'une activité économique dans un pays de l'Union européenne
- De s'approprier certains codes culturels afin de comprendre leurs impacts dans les relations interpersonnelles
- D'accompagner et de favoriser la mobilité des salariés et des talents afin de leur permettre d'évoluer dans un contexte international

3 - Management de l'organisation et législation

Cette unité permet :

- D'identifier la charge de travail
- De gérer les outils de planification du travail
- De savoir planifier le travail
- D'organiser les plannings en fonction des tâches et des compétences des personnels
- De connaître le droit du travail spécifique à la distribution
- De vérifier le travail en équipe dans le cadre de la législation du droit du travail spécifique à la distribution

6 - Langue vivante européenne

Ce module permet :

- D'acquérir le niveau B1 (écrit et oral) du CECR de maîtrise d'une langue vivante européenne

La validation de ce module donne lieu à la délivrance du Certificat de langues FEDE, respectant les préconisations du CECL et reconnu par l'IFEFF.

Pour en savoir plus : <https://www.fede.education/fr/nos-diplomes/>

PROGRAMMES

