

Diplôme de l'ICD niveau 1 (en 2 ans)

option Achats et Management des Réseaux Commerciaux

Visé à Bac+5 par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Depuis sa création en 1980, l'ICD - Institut International de Commerce et Distribution - se positionne comme l'école spécialiste de l'accompagnement des entreprises dans leur développement commercial et l'internationalisation de leur marché. La spécialisation « Achats et Management des Réseaux commerciaux » vise à former des managers du développement commercial aptes à maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur allant des achats au management des réseaux commerciaux en passant par les différentes étapes de la distribution. A l'heure de l'internationalisation des achats et de l'intégration de nouvelles technologies, la formation dote les futurs managers des compétences spécifiques leur permettant de faire évoluer les stratégies d'achats (e-business, sourcing...) et de s'adapter aux mutations des contextes industriels et commerciaux, tout en respectant une dimension de responsabilité sociétale et sociale de l'entreprise.

Compétences visées

- Dans le domaine de la distribution, être à même de structurer la gestion d'un point de vente et d'en assurer la direction.
- Animer et développer un réseau d'enseignes.
- Participer à la réflexion stratégique de l'entreprise et définir les objectifs de développement commercial.
- Accompagner les modifications organisationnelles relatives au décloisonnement de l'information et à une responsabilité accrue des opérationnels
- Manager des équipes
- Optimiser les relations fournisseur/distributeur dans le cadre d'une politique de partenariat durable.
- Savoir gérer la dimension des coûts
- Savoir maîtriser les flux logistiques et optimiser le supply chain management.

- Finances (pilotage budgétaire, business plan, tableaux de bord et prévisions)
- Fiscalité de l'entreprise
- Management du process qualité
- Qualité et service client (supply chain management, management de la qualité)

Achats et management des réseaux commerciaux

- Management des enseignes et des réseaux
- Category Management
- Management d'équipes
- Stratégie d'achat sourcing
- Stratégie de la distribution
- Droit de la consommation
- Logistique
- Management des réseaux commerciaux
- Achats durables

Environnement des affaires

- Ethique des affaires
- Géopolitique

Développement de l'efficacité personnelle et professionnelle

- Pilotage de carrière et veille professionnelle
- Développer son capital humain
- Pré-mémoire et Mémoire de recherche appliquée
- Business english
- 2^{ème} langue

Les métiers

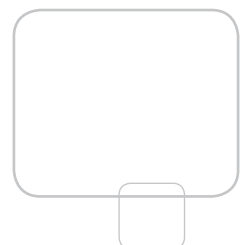
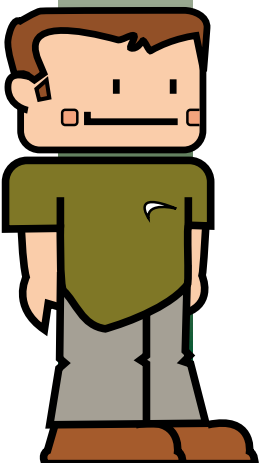
Au terme de sa formation, le diplômé ICD option achats pourra accéder aux métiers suivants :

- Chef de secteur
- Directeur de magasin
- Directeur d'agence
- Responsable du développement d'enseigne
- Animateur de réseau
- Acheteur
- Category manager

Contenu de la formation

Direction opérationnelle de l'entreprise

- Stratégie marketing
- Politique générale de l'entreprise
- Management (management de projet, management du changement, management dans les organisations complexes)
- Négociation commerciale (négociation grands comptes, rhétorique et persuasion)



Informations pratiques

Public concerné

- Jeunes de moins de 26 ans (des dérogations sont possibles)
- Bac+3 validé

Durée / Calendrier de formation

- Contrat d'apprentissage de 24 mois (avec une période d'essai de 2 mois)
- Démarrage du contrat : entre septembre et novembre

Modalités de recrutement

- Recrutement des apprentis : de mars à septembre
- Présélection des dossiers de candidature
- Tests de recrutement : TAGE MAGE – QCM et essai en anglais
- Epreuves orales d'admission : entretien de culture générale, entretien de motivation, entretien en anglais

Rémunération de l'apprenti

	1 ^{ère} année de formation	2 ^{ème} année de formation
18-20 ans	41% du SMIC	49% du SMIC
21-25 ans	53% du SMIC	61% du SMIC

- Pour les établissements du secteur public : Majoration de 10 points sur le % de rémunération pour la préparation d'un diplôme de niveau IV (BAC), et de 20 points pour la préparation d'un diplôme de niveau III (BTS)
- Si l'apprenti conclut un nouveau contrat avec le même employeur, il percevra une rémunération au moins égale à celle de sa dernière année d'apprentissage. Si l'apprenti conclut un nouveau contrat avec un autre employeur, il percevra la rémunération minimale à laquelle il pouvait prétendre lors de sa dernière année d'apprentissage.

Exonération et aides aux entreprises

Consultez la fiche «contrat d'apprentissage : mode d'emploi»

La Mission Handicap Formation Hand'IGS

Le CFA Groupe IGS favorise l'accès à ses formations aux personnes en situation de handicap. Pour en savoir plus, contactez-nous : handigs@groupe-igs.fr



Contacts

Service des Inscriptions – 01 40 38 51 03 – cfacodis@groupe-igs.fr
Service Relations Entreprises – 01 40 38 50 80 – relationsentreprises@groupe-igs.fr
www.cfacodis.com

