

BACHELOR RESPONSABLE DISTRIBUTION OMNICANAL

Niveau de diplôme **RNCP 36534**

- Diplôme reconnu par l'état de niveau 6 délivré par CCI FRANCE
- BACHELOR
- Date d'enregistrement à la certification : 2019

Voie d'accès

- Alternance

Public

- À partir de 15 ans sous conditions
- Et jusqu'à 29 ans révolus pour les contrats en apprentissage
- Sans conditions d'âge pour les personnes en situation de handicap et pour les porteurs de projet de création d'entreprise

Pré-requis

- Être titulaire d'un BAC + 2 ou d'une équivalence

OU

- Avoir au minimum 3 ans d'expérience professionnelle

Modalités et délais d'accès

- Candidater en ligne
- Se présenter et satisfaire à l'entretien de motivation
- Rentrée prévue en Septembre / Octobre

Objectifs

- Élaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Piloter l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux
- Manager des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

Durée

- 483 heures / 10 mois – durée ajustable selon les antécédents de parcours
- Alternance 1 semaine en centre de formation et 3 semaines en entreprise

Tarifs de la formation

- Contrat d'Apprentissage & Professionnalisation : Coût de la formation pris en charge par l'entreprise / l'OPCO
- Autre situation : Nous consulter

Débouchés professionnels

- Chef de rayon
- Manager de rayon
- Manager adjoint et responsable de boutique

Poursuite d'études

- Eligible aux formations de niveau 7 (BAC + 5)

Passerelles

- Possibilité d'admission parallèle, se rapprocher du service Inscription

Contact

Sébastien PINEAU
contact@campus120.cci.fr
05 49 60 35 63

Lieu de la formation

CCI de la Vienne - Campus 120
120 rue du Porteau
86000 Poitiers

Inscription

Flashez le code ou saisissez l'adresse <https://urlz.fr/nA9X>



Programme & Contenu

Bloc 1 - Elaboration d'un plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Rédiger un plan d'action commercial omnicanal

Bloc 2 – Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux

- Vérifier l'application des règles et normes QHSE/ERP
- Adapter le merchandising à l'activité commerciale
- Adapter le merchandising à l'activité commerciale
- Gérer et suivre son offre omnicanale
- Optimiser ses stocks
- Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE

- Piloter des actions commerciales phygiales innovantes
- Garantir une expérience client de qualité
- Analyser ses résultats et en assurer le reporting

Bloc 3 : Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

- Anticiper les besoins en personnel et participer au recrutement
- Planifier, organiser et adapter le travail de son équipe
- Encadrer et animer son équipe
- Accompagner et développer les compétences de son équipe

Méthodes et moyens mobilisés

- Cours et cas pratiques
- Mises en situations professionnelles
- Approche pédagogique par le jeu
- Salles informatique et Centre de ressources
- Accompagnement personnalisé

Modalités d'évaluations

- Au fil du parcours, des évaluations formatives, des autoévaluations ainsi que des bilans permettent de valider les acquis et d'identifier les axes d'amélioration
- Cas de synthèse (écrit et oral) : les épreuves de certification se déroulent en fin de parcours de formation avec un jury professionnel. Il est possible d'obtenir une certification partielle ou totale.



Cofinancé par l'Union Européenne



www.campus120.fr



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap : referent-handicap@campus120.cci.fr

- Une expérience de +45 ans dans la formation et un réseau riche de +1000 entreprises partenaires
- Un accompagnement dans vos recherches d'entreprises
- Des salles de cours équipées selon les spécialités : laboratoire, cuisine, restaurant, bar, boutique...
- Un site convivial de 6 hectares, avec parking, gymnase, hébergement, restauration

CCI de la Vienne - CAMPUS 120

120 rue du Porteau - 86000 POITIERS

Tél : 05 49 37 44 50

CCI Vienne - Service communication
SIREN 188 600 035

Ne pas jeter sur la voie publique

Document non contractuel

Mise à jour : 15 janvier 2025