

BACHELOR RESPONSABLE DE DISTRIBUTION OMNISCANALE

ANGOULÊME

LES + DE L'ALTERNANCE

- EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE
- 1 DIPLÔME, 1 MÉTIER
- POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE
- INSERTION PROFESSIONNELLE
- SALAIRE

05 45 90 13 27 • business-school@ccicharente-formation.fr

www.ccicharente-formation.fr



BACHELOR RESPONSABLE DE DISTRIBUTION OMNICANALE

OBJECTIFS :

Le/la responsable de distribution omnicanale est garant(e) des résultats d'un rayon, d'un univers, d'une boutique dont la taille peut varier en fonction des enseignes. Ce(tte) professionnel(le) est un maillon clé dans la chaîne de distribution des produits. Il/elle met en place la stratégie commerciale définie par sa direction, ce qui implique une relation transversale avec de nombreux services (acheteurs/centrale d'achat, marchandiseurs, service RH, service juridique, contrôle de gestion, superviseurs...).

Nouveau

Retrouvez tous nos indicateurs de performance sur notre site
www.ccicharente-formation.fr/les-campus-cci/engagement-qualite

••• Référentiel RNCP - France Compétences
www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36534

—Date de début de parcours certifiant
01/06/2022



✓ Certifié par CCI France - Négoventis



CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre certifié de niveau 5 (BAC+2) ou d'un diplôme de niveau 4 avec 3 ans d'expérience professionnelle.
- Test de positionnement et entretien individuel
- Se pré-inscrire sur le site internet
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise

DÉBOUCHÉS

- Chef de secteur,
- Directeur de magasin
- Acheteur
- Chef de département
- Chef de produit.

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés,
- Unités commerciales d'entreprises industrielles
- Grands groupes
- PME relevant de secteurs diversifiés.

APTITUDES RECHERCHÉES

- Être rigoureux
- Capacités réelles d'organisation
- Goût de la vente
- Sens commercial
- Capacités relationnelles
- Autonomie
- Dynamique pour insuffler une énergie positive à son équipe
- Goût du challenge

FORMATION

La certification professionnelle comporte 3 blocs de compétences.

• **Bloc 1 : Élaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal** : Analyser le marché et détecter les tendances, analyser les profils et comportements des clients, réaliser un diagnostic externe et interne de l'entreprise, élaborer une stratégie, et un plan d'actions commerciales, mettre en œuvre et suivre des actions.

• **Bloc 2 : Piloter l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux** : Optimiser l'organisation de la vente physique et/ou digitale, mettre en place et suivre les actions de promotion et animation commerciales, optimiser ses stocks, analyser en continu les indicateurs de performance de son unité commerciale, établir le bilan de l'activité de son unité commerciale

ORGANISATION DES ÉTUDES

- Statut : contrat d'apprentissage
- Durée : 1 an
- Validation : Bachelor Responsable de distribution Omnicanale - RNCP 36534
- Formation financée dans le cadre de l'apprentissage

Bloc 3 : Manager des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal : identifier les besoins en compétences et participer aux recrutements et à la formation des collaborateurs, mobiliser et animer une équipe, superviser le travail produit, conduire des entretiens individuels, animer une réunion.

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Contribuer au développement des ventes de son unité commerciale
- Organiser et mettre en œuvre des actions commerciales (physiques et/ou digitales)
- Optimiser les espaces physiques et digitaux
- Analyser les indicateurs de l'activité et de la performance
- Proposer des axes d'amélioration
- Animer et dynamiser son équipe

MOYEN PÉDAGOGIQUE

- Business Game : pédagogie active ou l'apprenant devient acteur de sa formation par le jeu.
- Plateformes numériques pédagogiques.
- Mise à disposition des ressources en distanciel

DÉLAI D'ACCÈS

- Jusqu'à 3 mois avant et après la date de début de formation au CFA.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

- Contrôle continu (étude de cas, mises en situation, présentations écrites et orales)
- Validation des compétences professionnelles (dossiers professionnels), jury de certification

••• ET APRÈS LA FORMATION

- Bac+5 au sein de la Charente Business School
- Diplôme de niveau 7
- Vie active