

FIM, Accélérateur de réussite.



un réseau

CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

BACHELOR RESPONSABLE DE DISTRIBUTION OMNICANALE Parcours merchandising marketing & management

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le (la) responsable de Distribution Omnicanale parcours merchandising marketing et management

- Définit la stratégie de développement commercial omnicanale de son rayon ou de son point de vente
- Pilote l'activité de l'unité commerciale
- Manage son équipe

Il(elle) tient un poste de manager en charge du déploiement de la stratégie omnicanale validée par la direction.

À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de définir la stratégie du magasin, de développer la performance économique du magasin en collaboration avec ses équipes, de coordonner l'animation commerciale et supervisera l'exploitation.



MÉTIERS VISÉS

Ce diplôme oriente vers des débouchés en début de carrière de :

- Chef(fe) de rayon (alimentaires ou non-alimentaires)
- Manager de rayon (alimentaire ou non-alimentaire)
- Manager adjoint et responsable de boutique.

L'évolution de carrière peut être rapide notamment grâce à la mobilité interne :

- Chef(fe) de secteur/ chef de produit
 - Responsable d'univers/ responsable de département
- Directeur(trice) de magasin.

VALIDATION

Diplôme de niveau 6 (Ex niveau II/ Bac +3) « Responsable de Distribution Omnicanale ». Diplôme reconnu par l'Etat et délivré dans le cadre du réseau Negoventis (réseau national CCI des métiers commerciaux de 100 campus de France). Inscrit au RNCP: 36534



CONDITIONS D'ACCÈS & PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un BAC+2 avec une 1ère expérience en commerce/distribution, y compris stages ou alternance
- Ou être titulaire d'un diplôme de niveau IV (Bac) avec une expérience professionnelle de minimum de 3 ans en commerce/distribution.

Pour postuler à cette formation de Responsable de distribution Omnicanale vous devez faire preuve d'organisation, de communication et d'empathie, de leadership naturel, aimer accompagner et animer vos équipes commerciales.

Sélection : sur dossier et entretien de motivation.

Inscription : Possibilité de s'inscrire de janvier à septembre.



CAMPUS

Cherbourg



MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Validation par bloc de compétences
- Epreuves finales
- Compétences attestées dans le cadre d'une VAE



PROGRAMME

ELABORATION DU 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
- Présenter et défendre son plan d'action commercial

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
- Gérer et suivre son offre omnicanale
- Optimiser ses stocks
- Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE
- Piloter des actions commerciales phygitaux innovantes
- Garantir une expérience clients de qualité
- Analyser ses résultats et en assurer le reporting

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

MODULES COMPLÉMENTAIRES

- Anglais
- Préparation aux épreuves orales



LES INFOS PRATIQUES

- Formation en alternance d'une durée de 12 mois avec une période d'application pratique en entreprise (alternance ou stage).
- Le rythme de l'alternance : 1 semaine en centre, 2 semaines en entreprise ; semaines complètes en centre de formation.
- Ce cursus est réalisé en présentiel.



FINANCEMENTS & TARIFS

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- de l'alternance (contrat de professionnalisation).
- de l'apprentissage (contrat d'apprentissage).
- d'un financement individuel (étudiant)
- de la formation continue (Pro-A, plan de formation..)
- d'un financement spécifique pour demandeur d'emploi avec possibilité de prise en charge des coûts de formation
- d'un Projet de Transition Professionnelle -PTP- salarié ou demandeur d'emploi
- d'une validation des acquis et de l'expérience (VAE)
- du CPF.

Les tarifs :

- Consultez notre site internet

**RETROUVEZ TOUTES LES INFOS
SUR NOTRE SITE**



Nos campus sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question relative au handicap, un référent handicap FIM est à votre écoute : emmanuel.mahe@normandie.cci.fr