BAC+3

RNCP 36534
DIPLÔME NIVEAU 6

RESPONSABLE DE DISTRIBUTION OMNICANALE

MODALITÉS

1. Pré-inscription en ligne sur le site web IMEA
2. Validation du projet professionnel par une référente pédagogique
3. Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

TARIF
Formation financée par France Compétences et les OPCO

DURÉE
455 heures sur 11 mois

LIEU
Besançon

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

CONTACT

03 81 25 25 70
contact@imea.cci.fr
imea.info

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. Il (elle) est amené(e) à manager une équipe, à développer des actions commerciales afin de contribuer au développement du chiffre d'affaires et ce, en autonomie, en accord avec son N+1 et la stratégie commerciale de l'entreprise.

L'évolution de carrière peut être rapide, notamment grâce à la mobilité interne. Le poste peut être un tremplin vers les fonctions de chef de secteur, de directeur de magasin, d'acheteur, de chef de département ou de chef de produit.

PUBLIC CIBLE

- Jeunes, moins de 30 ans révolus pour un contrat d'apprentissage
- Sans limite d'âge pour un contrat de professionnalisation

PRÉ-REQUIS

- **En poursuite d'études :** être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC+2) dans le domaine de la vente **OU** dans un autre domaine mais avec une expérience professionnelle minimum de 6 mois en vente, commerce ou distribution.
- **Autre situation** : justifier de 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Élaborer un plan d'action commercial omnicanal, en veillant à sa cohérence avec la **stratégie commerciale** et le programme de l'enseigne.
- Organiser et gérer la **vente** omnicanale et la logistique associée.
- Veiller au maintien des conditions favorisant l'accueil et l'acte d'achat sur les différents canaux de distribution, physiques ou digitaux.
- **Manager** ses équipes en organisant le travail, en supervisant les activités, et en contribuant à la professionnalisation et à l'implication de tous.

APRÈS LA FORMATION

En sortie de formation :

- Chef de rayon
- Manager de rayon
- Manager adjoint
- Responsable de boutique

Dans le cadre d'une évolution de carrière :

- Responsable d'univers
- Chef de département
- Directeur de magasin

PROGRAMME DE LA FORMATION

Rythme : 1 semaine par mois en formation

BLOC 1 • Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

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

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

- Vérifier l'application des règles et normes QHSE[1] / ERP[2]
- Adapter le merchandising à l'activité commerciale
- Gérer et suivre son offre commerciale, optimiser ses stocks
- Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE
- Piloter des actions commerciales phygitales 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 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

[1] QHSE : Qualité, Hygiène, Sécurité, Environnement
[2] ERP : Établissement Recevant du Public

ÉQUIPES, MÉTHODES & OUTILS PÉDAGOGIQUES

Équipes pédagogiques expérimentées, qualifiées et formées aux méthodes pédagogiques digitales. Nos formateurs sont experts sur les enseignements métiers avec une solide expérience professionnelle en entreprise.

Face-à-face pédagogique avec alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques, de mises en situation et de visites en entreprise

Mission de Junior Consulting sur un cas réel d'entreprise.

Salles informatiques, wifi, Environnement Numérique de Travail (ENT)

MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

Partiels écrits et oraux, évaluation professionnelle.

imea École de commerce CCI SAÔNE-DOUBS
imea.info
ISA CCI FRANCHE-COMTÉ
En partenariat avec Negoventis CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE