

CONDITIONS pour postuler

- Etudiant/Salarié : Titulaire d'un BTS ou d'un diplôme équivalent homologué de niveau V **OU** niveau bac+2 avec 3 ans d'expérience professionnelle dans le domaine d'activité
- Parcours VAE : Expérience d'un an significative dans le domaine d'activité
- Satisfaire aux épreuves de sélection
- Adhésion obligatoire à la CVEC (Contribution Vie Étudiante et de Campus du CROUS) pour les apprentis : 95 € /an

Comment CANDIDATER ?

Pré-inscription en ligne auprès des écoles :



Débouchés professionnels

- Responsable de magasin ▪ Responsable adjoint de magasin
- Chef de rayon ▪ Chef de secteur
- Chef de département ▪ Manager des ventes
- Créateur d'entreprise...

ecoles.dordogne.cci.fr

Les écoles



CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !

Qualiopi
processus certifié

REPUBLICQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE VAE
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



APPRENTISSAGE
FORMATION INITIALE
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
FORMATION CONTINUE

Campus de la Formation Professionnelle
12, avenue Henry Deluc
24750 Boulazac-Isle-Manoire
T. 05 53 35 72 72
contact@ecoles.dordogne.cci.fr



Les écoles



BAC+3 Responsable de distribution omnicanale



Des formations



1 an

MANAGEMENT



ÉLABORATION DU PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICAL

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

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

MANAGEMENT DES ÉQUIPES DE L'UNITÉ COMMERCIALE DANS UN CONTEXTE DE VENTE OMNICAL

- 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

OBJECTIFS de la formation

Le Responsable de distribution omnicanale est garant des résultats d'un rayon, d'un univers, d'une boutique dont la taille peut varier en fonction des enseignes. Il est amené à manager une équipe de taille variable, à développer des actions commerciales afin de contribuer au développement du chiffre d'affaires de l'enseigne et ce, en autonomie, en accord avec son N+1 et la stratégie commerciale de l'entreprise

Le PUBLIC

- Alternant (de 16 à 30 ans) sous contrat d'apprentissage (525 h de formation sur 1 an) ou professionnalisation
- Apprenti en situation de handicap : pas de limite d'âge
- Parcours VAE : 20h d'accompagnement sur 10 mois (nous consulter)
- Tout public en Formation Continue Exécutive : Salarié ou demandeur d'emploi (nous consulter)

QUEL TYPE de structure ?

Toute organisation commerciale — artisanale, commerciale, industrielle, de gros et de distribution — proposant une offre de produits et/ou de services.

Débouchés : chef(fe) de rayon (alimentaire ou non alimentaire), manager de rayon, manager adjoint et responsable de boutique, chef(fe) de secteur, chef(fe) de produit, responsable d'univers, chef(fe) de département, directeur(trice) de magasin.

Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée
- Diplôme du Réseau CCI France Négoventis : niveau VI (bac+3) inscrit au RNCP
- 1 an
- Début de la formation à l'École : septembre

Le PROFIL

- Sens des responsabilités
- Écoute
- Curiosité
- Autonomie
- Dynamisme
- Adaptabilité
- Sens de la communication et de la relation client

Au PROGRAMME...

- Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux
- Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal