

## CONDITIONS pour postuler

- Justifier d'un BTS ou autre diplôme de niveau 5 (V) dans les domaines de la vente, commerce ou distribution  
**OU** être titulaire d'un BTS ou diplôme de niveau 5 de tout autre domaine pro **et** justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente, commerce ou distribution  
**OU** Justifier de 3 années d'expérience professionnelle en vente, commerce ou distribution.
- Parcours VAE : Expérience d'un an significative dans le domaine d'activité
- Satisfaire aux épreuves de sélection
- Cotisation à l'Association AGIS : 5€/an
- Adhésion obligatoire à la CVEC (Contribution Vie Étudiante et de Campus du CROUS)

## 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](http://ecoles.dordogne.cci.fr)

## Les écoles



**CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !**

**Qualiopi**  
processus certifié

REPUBLIQUE 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](mailto:contact@ecoles.dordogne.cci.fr)



## Les écoles



## BAC+3 Responsable de distribution omnicanales



Des formations



1 an  
Formation alternée et rémunérée

**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. Pas de limite d'âge pour les apprentis en situation de handicap.
- Alternant sous contrat de professionnalisation
- 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.

## Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée sur 1 an.
- Diplôme du Réseau CCI France / Négoventis reconnu par l'Etat, titre inscrit au RNCP à niveau 6 (Bac+3)
- 448 heures réglementaires de formation
- 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