



# Bachelor Responsable de distribution omnicanale

**Formation en alternance | RNCP 36534 Nos certificats, titres et diplômes de Niveau 6 (niveau bac +3/4)**

Enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles le 01/06/2022 - CCI France



Le Responsable de distribution omnicanale optimise les résultats d'un rayon, univers ou boutique, et gère une équipe. En développant des actions commerciales, il contribue à la croissance du chiffre d'affaires, en accord avec la stratégie de l'entreprise.

## TARIF

Formation financée par OPCO, CPF et financement personnel

## DURÉE ET RYTHME

1 an

## LIEUX

Albi, Béziers, Carcassonne, Foix / Saint-Paul-de-Jarrat, Montpellier, Narbonne, Perpignan, Rodez, Tarbes

## ACCESSIBILITÉ

Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences réglementaires et légales pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

## PARTENAIRES



## PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

### Public cible

- Jeune de 15 à 29 ans
- Tout autre public : **nous consulter**

### Pré-requis et niveau d'entrée

- 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
- Autres situations : justifier de 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- 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 omnicanal 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.

## MODALITÉS D'ACCÈS

- Pré-inscription en ligne
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises
- Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

# 79,33%

de réussite aux examens en Commerce de Purple Campus

# 86,04%

d'embauche 6 mois après l'obtention du diplôme

## LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français

## TYPE DE FORMATION

Collective avec individualisation possible.

## MODALITÉS ÉVALUATION & VALIDATION

**Validation**  
totale ou partielle par bloc ou certificat de compétences

**Évaluations**  
Contrôle continu / ponctuel  
Suivi en entreprise

**En fin de parcours**  
Délivrance de l'attestation de formation

## CO-TRAITANCE

Non

## ÉQUIPE & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

**Formateurs experts**  
des domaines et qualifiés par Purple Campus dans le cadre de sa démarche Qualité

**Pédagogie active et multimodale**, analyse de cas concrets, mise en situation, travail personnalisé en entreprise...

**Salles de formation** équipées pour une pédagogie active – plateaux techniques, Environnement Numérique de Travail (ENT), logiciels métiers

## PROGRAMME

Chez Purple Campus, nous valorisons la diversité et l'inclusion, et nous nous engageons à fournir des formations accessibles à tous, quel que soit votre âge ou votre situation. Explorez notre programme aujourd'hui et découvrez comment nous pouvons vous aider à construire l'avenir que vous méritez.

### Élaboration du plan opérationnel de développement commercial

- 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 le cadre RSE
- Piloter des actions commerciales digitales innovantes
- Garantir une expérience client de qualité
- Analyser ses résultats et en assurer un 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

## APRÈS LA FORMATION

### Les métiers possibles

- 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

### Poursuite d'études

- Master dans les domaines du développement commercial, du marketing ou des ressources humaines

**PURPLE**  
CAMPUS



PLUS D'INFORMATIONS & CONTACTS  
[WWW.PURPLE-CAMPUS.COM](http://WWW.PURPLE-CAMPUS.COM)

