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

Negoventis
un réseau CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

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 marchandisage 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 phygitales 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

Date de mise à jour : 19/03/2025