Bachelor Responsable de Distribution Omnicanale

Bachelor RDO / Réseau Negoventis

DIPLÔMANTE | VAE | PRÉSENTIEL | APPRENTISSAGE | PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

Le responsable de distribution omnicanale sera capable d'être l'interface entre la direction et son équipe. Il met en place la stratégie commerciale et développe des solutions digitales et omnicanales. Il définit les missions de ses collaborateurs directs et les motive autour d'objectifs fixés. Il coordonne et contrôle le travail réalisé. Son activité implique de nombreux contacts avec des services transversaux au niveau de l'entreprise, au plan régional, voire national. Il est amené à participer à des groupes de travail et à fonctionner en « mode projet ».

Programme

Bloc 1 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

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 omnicanal / Rédiger un PAC 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/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 phygitales innovantes / Garantir une expérience client de qualité / Analyser ses résultats et en assurer le reporting

Bloc 3 - Management d*es* équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

Anticiper les besoins 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

Les points forts de la formation

- Rythme de l'alternance : 1 semaine en centre de formation, 3 semaines en entreprise
- Aide à la recherche d'entreprises (coaching)
- Mise en relation avec des entreprises (job dating)
- Après votre formation, stage possible de 3 à 6 mois en Europe, dans le cadre du programme ERASMUS +
- 60 % des formateurs sont des professionnels d'entreprise

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Validation des acquis et de l'expérience/VAE

Public cible

Tout public.

Durée

1 Année dont 483 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Adresse

Quimper - EMBA
1 Avenue de la Plage des Gueux,
Créac'h Gwen,

29000 Quimper

https://www.emba-bs.com/

Negoventis Des formations
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

FRANCE compétences
CERTIFICATION enregistrée au Répertoire spécifique

Les conditions d'admission

Prérequis
Le candidat devra être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 5 validé et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement ou attester de 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

Niveau d'entrée : BAC+2 - Niveau 5

Niveau de sortie : BAC+3 - Niveau 6

Modalités d'entrée
Dès janvier dossier de candidature à retirer auprès de nos services. L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, entretien de motivation et de validation du projet professionnel et signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise.
Délais d'accès à la formation de juillet à décembre (en dehors de cette période nous contacter).
Pour une adaptation de la durée de la formation, nous consulter.

Les sessions

Quimper

- Nous contacter

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques
Elaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal / Piloter l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux / Manager des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

▶ PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations
Le diplôme peut être obtenu en formation continue (par blocs séparés), et initiale (dans son intégralité). Le référentiel intègre aussi une dimension professionnelle évaluée systématiquement à travers une note attribuée par le professionnel et la notation d'un rapport d'activité et d'une soutenance. Validation partielle possible de certaines épreuves, capitalisable sur 5 ans.

Modalités pédagogiques
Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

Perspectives métiers
Responsable de rayon produits alimentaires, Chef de rayon produits non alimentaires, Manager de rayon produits non alimentaires, Responsable de rayon de produits non alimentaires, Chef de département en grande distribution, Chef de secteur distribution, Chef de secteur magasin, Responsable de département en grande distribution, Responsable univers, Adjoint responsable de magasin de détail, Responsable de boutique...
Pour en savoir plus sur le métier de chef de rayon, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur https://cleor.bretagne.bzh

Poursuite d'études
A terme, son expérience peut le conduire, à créer ou reprendre un centre de profit commercial et en devenir le directeur, gérant.

En savoir plus
Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 22/02/2024

Intitulé : Responsable de distribution omnicanale

Code RNCP : 36534

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts

CHERREY Valérie
v.cherrey@emba-bs.com
EMBA Business School - N° SIRET 130 022 932 00334 - N° d'activité 53290897729
1 Avenue de la Plage des Gueux,Créac'h Gwen, - 29000 Quimper
Tél. : 02 98 10 16 16 - contact@emba.fr - https://www.emba-bs.com/

CCI FORMATION BRETAGNE