



Responsable de Distribution Omnicanale

DIPLÔME RECONNU PAR L'ÉTAT (NIVEAU 6 - BAC+3) RNCP -



OBJECTIFS

Le responsable de distribution omnicanal est engagé dans les actions de développement du magasin ; il est garant du respect de la politique commerciale et des valeurs de l'enseigne. Il agit de manière transversale avec de nombreux services (acheteurs/centrale d'achat, merchandiseurs, service des ressources humaines, service juridique, contrôle de gestion, superviseurs, ...). Dans ce cadre, il est amené à participer à des groupes de travail et à fonctionner en « mode projet ».

À l'issue de la formation, il sera capable de :

- Élaborer un plan d'actions commerciales
- Animer son équipe au quotidien
- Détecter et étudier les perspectives de solutions innovantes, permettant de développer une stratégie de différenciation commerciale pour son point de vente
- Suivre et coordonner la réalisation du projet commercial
- Communiquer à l'externe pour représenter son point de vente



PUBLICS CONCERNÉS

Le Responsable de Distribution Omnicanale s'adresse à tout titulaire d'un Bac+2 validé (BTS MCO, NDRC, TC, DUT TC), ou L2 validée (120 ECTS) ou Bac+2 validé dans tout autre domaine qui justifie d'une expérience minimale de six mois (en vente, commerce, distribution), ou aux personnes ayant trois années d'expérience professionnelle.

Il s'adresse en priorité aux candidats qui ont un intérêt pour :

- Le management des entreprises et leur environnement économique et juridique
- L'animation d'une équipe, la valorisation des produits
- L'environnement numérique



MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Inscription sur www.campus-centre.fr
- Entretien de motivation
- Participation aux « mercredis de l'apprentissage »

En alternance, l'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.



ORGANISATION DE LA FORMATION

Formation : 1 an

Rentrée : septembre

Alternance : 2 jours à CCI Campus Centre (lundi & mardi)
3 jours en entreprise

Rythme des cours : 35 heures par semaine

Volume des cours : 483 heures

Tarif : 7 500 € (pris en charge par l'OPCO de l'entreprise)



CONTENU DE LA FORMATION

- Bloc 1 - Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Bloc 2 - Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux
- Bloc 3 - Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanale



MISSIONS EN ENTREPRISE

- Manager une équipe
- Gérer les stocks
- Coordonner et contrôler le travail réalisé
- Travailler en mode projet
- Participer au recrutement des membres de son équipe



MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

- Évaluations de blocs de compétences (dossiers, épreuves écrites et/ou orales)
- Grille d'évaluation entreprise
- Soutenance orale de projet d'entreprise



MÉTIERS VISÉS

- Responsable de rayon
- Manager des ventes
- Responsable de service clientèle
- Chef de secteur



ENTREPRISES D'ACCUEIL

- Entreprise privée secteur grande distribution, GMS
- Entreprise privée secteur commerce de détail
- Magasins de proximité



POURSUITE D'ÉTUDES

- Masters spécialisés
- École de commerce



RÉMUNÉRATION

SUR LA BASE DU SMIC 35H/SEMAINE

	- DE 18 ANS	18 À 20 ANS	21 À 25 ANS	26 ANS ET +
1 ^{ère} ANNÉE	27 %	43 %	53 %*	100 %*
2 ^e ANNÉE	39 %	51 %	61 %*	100 %*
3 ^e ANNÉE	55 %	67 %	78 %*	100 %*

*SMIC OU CONVENTIONNEL MINIMUM DE L'EMPLOI OCCUPÉ



LIEUX DE FORMATION

CHATEAURoux (36)

CCI Campus Centre - Site Balsan
02, Allée Jean Vaillé
02 54 53 52 90
candidature.formation@indre.cci.fr
www.campus-centre.fr

BLOIS (41)

CCI Campus Centre - Site Blois
06, rue Anne de Bretagne
02 54 57 25 25
candidature.formation@loir-et-cher.cci.fr
www.campus-centre.fr

JOUÉ-LES-TOURS (37)

Campus des Métiers de l'Artisanat
07, rue Joseph Cugnot
02 47 78 47 00
campus37@cm-tours.fr
www.campusdesmetiers37.fr