

Bachelor Responsable de Distribution Omnicanale

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CFA CCI CHARENTE FORMATION
ALAIN BOUTENEIGRE
05.45.90.13.27
abouteneigre@ccicharente-formation.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST
(Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :

Titulaire d'un diplôme BAC + 2 ou par
équivalence expérience professionnelle

Prérequis pédagogiques :

Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre certifié
de niveau 5 (BAC+2) ou d'un diplôme de
niveau 4 (BAC) avec 3 ans d'expérience
professionnelle dans le secteur d'activité
vente/commerce/distribution. -Test de
positionnement et entretien individuel -Se pré-
inscrire sur le site internet -Signer un contrat
d'apprentissage ,avec une entreprise

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le (la) responsable de la distribution : -Gère et assure le développement commercial, -Gère et organise les surfaces de vente et de déstockage, -Manage une équipe. ? Il (elle) met en place la stratégie définie par sa direction, ce qui implique une relation transversale avec de nombreux services (achats, service juridique, contrôle de gestion...), ? Il (elle) intervient au sein de surfaces de vente : magasins indépendants ou franchisés, grandes surfaces de la distribution spécialisées ou généralistes, grossistes... À l'issue de la formation, le (la) candidat(e) est en capacité de définir la stratégie du magasin, de développer la performance économique du magasin en collaboration avec ses équipes, de coordonner l'animation commerciale et supervisera l'exploitation.

Contenu et modalités d'organisation

BLOC A - Gérer et assurer le développement commercial : Conduire un projet Assurer une veille du marché Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale Élaborer un plan d'actions commerciales Élaborer un budget prévisionnel Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale Prendre en compte le RSE dans le développement de son entreprise **BLOC B - Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage :** Optimiser la gestion des stocks Analyser ses ventes : merchandising de gestion Analyser son implantation : merchandising de séduction Mettre en œuvre des actions d'optimisation Négocier avec ses fournisseurs/prestataires de services Respecter la législation d'un ERP Gérer un litige client Communiquer efficacement avec sa hiérarchie **BLOC C - Manager une équipe :** Identifier et planifier les besoins en compétences Appliquer la législation du travail Développer son leadership et son efficacité personnelle Animer une réunion de travail Conduire des entretiens individuels Recruter un collaborateur Former son équipe

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Individualisé
Commentaires sur la parcours personnalisable voir OF

Validation(s) Visée(s)

Responsable de distribution omnicanale - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Mastère Management du Développement Commercial de la Charente Business School

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00333613	du 01/09/2023 au 31/07/2024	Cognac (16)	CHARENTE BUSINESS SCHOOL COGNAC		Non éligible	
00372136	du 01/09/2024 au 31/07/2025	Cognac (16)	CHARENTE BUSINESS SCHOOL COGNAC		Non éligible	
00437914	du 01/09/2024 au 31/07/2025	L'Isle- d'Espagnac (16)	CHARENTE BUSINESS SCHOOL ANGOULEME		Non éligible	

00537874

du 15/09/2025 au
11/07/2026

L'Isle-
d'Espagnac
(16)

CHARENTE
BUSINESS SCHOOL
ANGOULEME

Non
éligible



00537875

du 15/09/2025 au
30/06/2027

L'Isle-
d'Espagnac
(16)

CHARENTE
BUSINESS SCHOOL
ANGOULEME

Non
éligible

