Ref. formation 202206142207

Bachelor Responsable de distribution omnicanale

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

LE CAMPUS BY CCI DEUX-SÈVRES
Nathalie MEBREK
06.15.56.64.09
n.mebrek@cci79.com

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 :

Pour un parcours vers la certification en formation initiale ou continue (salarié). Soit : • un diplôme de niveau 5 ou bac+ 2 validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution • un diplôme de niveau 5 ou bac+ 2 dans tout autre domaine et justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente/ commerce/distribution • 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/ distribution et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement. Cette formation s'adresse aux étudiants, salariés, salariés en contrat de professionnalisation, demandeurs d'emploi, personnes dans un dispositif VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

--> Elaborer plan opérationnel de développement commercial omnicanal --> Piloter l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux --> Manager les équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

Contenu et modalités d'organisation

Le programme prend en compte 4 grands domaines d'activités constitués de 4 blocs de compétences à valider : 1) Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal : • Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances • Analyser les profils et les comportements de ses clients • Définir des actions marketing et commerciales innovantes • Elaborer le plan d'action commercial omnicanal • Rédiger un plan d'action commercial argumenté 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 de l'activité commerciale • Gérer et suivre son offre omnicanale • Optimiser ses stocks • Gérer la relation fournisseur dans un cadre de la RSE • Piloter des actions commerciales phygitales innovantes • Garantir une expérience client de qualité • Analyser ses résultats et assurer le reporting 3) Manager les équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanale : • 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 4) Développer des missions managériales en milieu professionnel : • Rapport d'activités professionnelles • Soutenance, évaluation entreprise

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** **Type de parcours** **Mixte**

Validation(s) Visée(s)

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

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00311135	du 17/10/2022 au 08/09/2023	Niort (79)	LE CAMPUS BY CCI DEUX-SÈVRES		Non éligible	Contrat app
00506150	du 14/10/2024 au 09/09/2025	Niort (79)	LE CAMPUS BY CCI DEUX-SÈVRES		Non éligible	Contrat app