



VOUS

- Être titulaire d'un diplôme ou titre certifié de niveau 5 (BAC +2) validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution ou validé dans tout autre domaine et justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente/commerce/distribution
- Ou de niveau 4 avec 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution

BACHELOR

RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION OMNISCANALE

Accessible en contrat d'apprentissage

VOTRE PROJET

- Manager rayon alimentaire • Responsable de rayon produits alimentaires
- Chef de rayon produits non alimentaires • Chef de secteur magasin
- Manager de rayon produits non alimentaires • Chef de secteur distribution
- Responsable de rayon de produits non alimentaires • Responsable univers
- Chef de département en grande distribution • Responsable commercial
- Responsable de département en grande distribution
- Adjoint responsable de magasin de détail • Responsable de boutique...





OBJECTIFS

- Le Responsable de distribution omniscanale est garant des résultats d'un rayon, d'un univers, d'une boutique dont la taille peut varier en fonction des enseignes. Il est amené à manager une équipe de taille variable, à développer des actions commerciales afin de contribuer au développement du chiffre d'affaires de l'enseigne et ce, en autonomie, en accord avec son N+1 et la stratégie commerciale de l'entreprise.

ENTREPRISES D'ACCUEIL

- Toute entreprise de distribution, de commerce en gros et de détail.

CONDITIONS D'INSCRIPTION

-  **SATISFAIRE AUX PRÉREQUIS**
-  **PRÉ-INSCRIPTION EN LIGNE**
-  **ÊTRE TITULAIRE (VOIR RUBRIQUE « VOUS »)**
-  **ENTRETIEN DE MOTIVATION**

L'ADMISSION AU CIPECMA EST DÉFINITIVE À LA SIGNATURE DU CONTRAT EN ALTERNANCE.

BACHELOR

CONTENU PÉDAGOGIQUE

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

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

→ DÉLAI D'ACCÈS

L'inscription est ouverte du 1^{er} janvier au 30 septembre de chaque année.

Contact : Stéphane GERMAIN

Mail : sgermain@cipecma.com

Tél. : 05 46 56 23 11

ACTIVITÉS EN ENTREPRISE DURANT LE BAC +3

RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION OMNICANALE

ÉLABORER UN PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL

- Exercer une fonction de veille,
- Analyser les comportements d'achat,
- Identifier les actions marketing et commerciales,
- Choisir les actions marketing et commerciales,
- Structurer le plan d'action commercial omnicanal à conduire,
- Élaborer des outils numériques de pilotage du plan d'action commercial omnicanal,
- Présenter le plan d'action commercial omnicanal à sa hiérarchie.

PILOTAGE DE L'ACTIVITÉ D'UNE UNITÉ COMMERCIALE SUR SES CANAUX PHYSIQUES ET DIGITAUX

- Organiser l'accueil de la clientèle dans les espaces de vente,
- Vérifier la mise en œuvre des dispositions spécifiques permettant l'accueil des clients en situation de handicap,
- Établir l'aménagement physique du magasin et des espaces commerciaux,
- Contrôler la présentation et la valorisation des produits/services dans les espaces de vente,
- Organiser le référencement des produits,
- Définir les modalités de mise à disposition (Drive, click & collect, livraison...),
- Vérifier en continu le bon fonctionnement et l'ergonomie de l'espace de vente numérique de l'unité commerciale,
- Superviser la réalisation des inventaires des marchandises,
- Établir les procédures à suivre,
- Assurer le suivi de l'état des stocks,

- Gérer les modalités de collaboration, commerciale avec ses fournisseurs,
- Faire évoluer son portefeuille de fournisseurs et le référencement des gammes de produits proposées au sein de l'unité commerciale,
- Organiser la mise en place des actions de promotion et d'animation commerciales,
- Vérifier la mise en œuvre des actions de promotion et d'animation commerciales,
- Suivre le déroulement des actions de promotion et d'animation commerciales et extra-commerciales,
- Évaluer le niveau de satisfaction de ses clients,
- Analyser en continu les résultats des ventes,
- Établir le bilan de l'activité de son unité sur le plan commercial.

MANAGER DES ÉQUIPES DE L'UNITÉ COMMERCIALE DANS UN CONTEXTE DE VENTE OMNICANAL

- Anticiper les besoins en personnel de l'unité commerciale sur l'année,
- Participer au processus de recrutement de nouveaux salariés,
- Organiser le travail à effectuer par les membres de son équipe,
- Établir les règles et procédures à respecter en matière de sécurité et de pratiques éco-responsables,
- Mettre en place les dispositions et aménagements de postes de travail pour les salariés en situation de handicap,
- Mobiliser ses équipes de collaborateurs,
- Superviser le travail produit,
- Gérer les litiges et conflits, interpersonnels pouvant survenir entre les membres de ses équipes.

Bachelor - Responsable de distribution omnicanale

DÉROULEMENT EN ALTERNANCE

- **Durée de la formation** : 462h en formation sur 1 an en alternance : une semaine en CFA et 3 semaines en entreprise. Formation de septembre à septembre.
- Le CIPECMA assure la conception des cours en s'appuyant sur le référentiel Certification professionnelles de niveau 6 (BAC+3), responsable de distribution omnicanale. Ce titre délivré par le réseau Négoventis des Chambres de Commerce et d'Industrie, est un diplôme reconnu par l'Etat inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles au niveau 6, RNCP 36534, code NSF 312p. Référentiel mis à jour au 01-06-2022 avec effet jusqu'au 01-06-2025.



- Les cours sont dispensés en français par des formateurs qualifiés selon des critères détaillés sur le site :

www.cipecma.com rubrique : Le Groupe Cipecma /

Notre approche pédagogique.

• Modalité d'évaluation :

- Au moins une évaluation par semestre, par matière adaptée au type d'épreuve préparée (oral, écrit, pratique).

POURSUITE D'ÉTUDES

TITRE NIVEAU 7 (MASTÈRE...)

