



Mis à jour en mars 2025

BACHELOR RESPONSABLE DE DISTRIBUTION OMNISCANALE

EX RESPONSABLE OPÉRATIONNEL RETAIL

négoventis
LES SUPPLÉMENTAIRES À
VOUS

CCI DE FRANCE

**SUR
1 AN**

1 SEMAINE CFA

**2 SEMAINES
ENTREPRISE**

Certifié par l'ACFCI
Réseau Négoventis



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le ou la titulaire du Bachelor Responsable de la distribution sera capable de :

- Mettre en place la stratégie commerciale retenue par sa direction.
- Gérer les nombreux contacts avec certains services transversaux (acheteurs / centrale d'achat, marchandiseurs, service des Ressources Humaines, service juridique, contrôle de gestion, superviseurs, ...) au niveau de l'entreprise, au plan régional voire national.
- Maîtriser les techniques essentielles de management
- Évaluer les performances de ses collaborateurs.
- Organiser la surface de vente
- Intervenir au sein de surfaces de vente : magasins indépendants ou franchisés, grandes surfaces de la distribution spécialisées ou généralistes, grossistes, ...

POURSUITE D'ÉTUDES

- Master

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Chef-fe de département / secteur
- Adjoint-e / Directeur-riche d'une unité de vente
- Directeur-riche de magasin
- Responsable d'un centre de profit
- Responsable de service clientèle
- ...

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un BAC + 2 ou d'un titre de niveau 5 dans le secteur du commerce ou de la distribution.
- Une première expérience dans le secteur du commerce et de la distribution (CDD, CDI, stage...) est souhaitable.

Prérequis exigés :

Sens commercial, adaptabilité, esprit d'équipe, résistance au stress, esprit d'analyse et prise d'initiative.

CONTRAT

APPRENTISSAGE



Être âgé-e
de 16 à 29 ans

PROFESSIONNALISATION



demandeur
d'emploi à partir
de 26 ans

CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre.
Nous consulter pour les prochaines dates de session.

DURÉE 490 heures

TARIF

1/ en alternance : formation financée par l'OPCO. Selon le niveau de prise en charge, un complément de financement (reste à charge) est demandé à l'entreprise.

2/ financement personnel : nous contacter.

www.facmetiers91.fr

Crédit photo ©Freepik/Yanalya

ÉVRY-COURCOURONNES

01 60 79 75 36 - tertiaire.e@fdme91.fr

INFOS

BÂTIMENT B

Filière Tertiaire



BACHELOR RESPONSABLE DE DISTRIBUTION OMNICANALE



CONTENU DE FORMATION

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
- Élaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Présenter et défendre son plan d'action commercial

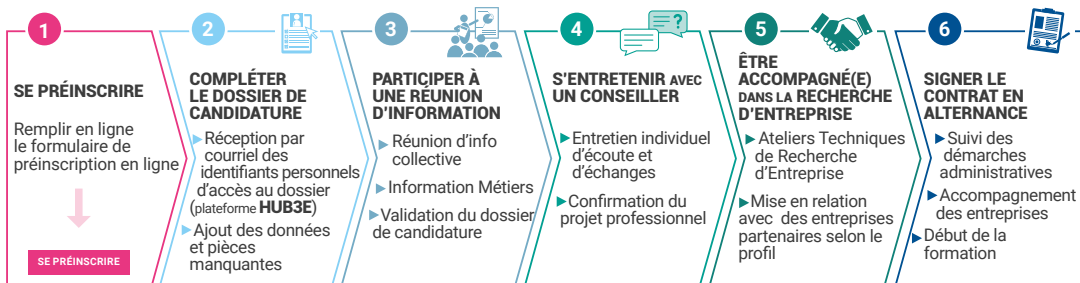
Bloc 2 - Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux

- 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 phygiales innovantes
- Garantir une expérience client de qualité
- Analyser ses résultats et en assurer le reporting

Bloc 3 - Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

- 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

Inscription sur www.facmetiers91.fr



délai d'accès : 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

- Présentiel
- Distanciel

ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examen blanc
- Contrôle en Cours de Formation
- Mises en situation
- Mémoire / soutenance
- Positionnement
- Examen final ponctuel
- Évaluation par l'entreprise

HANDICAP

Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite. Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

MODALITÉS D'OBTENTION

Certification totale ou partielle par bloc de compétences pour tous les candidats (issus d'un parcours de formation initiale ou professionnelle et VAE).

Lieu d'exercice de l'activité

Surfaces de vente de la distribution (GMS) alimentaire, généraliste, spécialisée (GSS) de toute nature et de toute dimension, de grossistes, de franchises.