



Bachelor responsable de distribution omnicanales

OBJECTIFS

Professionaliser des managers (H/F) capables de mettre en place la stratégie commerciale de la direction en coordonnant les équipes de vente.

MÉTIERS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Responsable adjoint de magasin, manager de rayon, business unit manager, responsable du développement d'unités commerciales.

POURSUITE D'ÉTUDES

Tout Master en deux ans dans le domaine du marketing, du commerce, des achats, des affaires internationales et de la négociation (IAE, Écoles de Commerce...).

PROCÉDURE D'ADMISSION ET DÉLAI D'ACCÈS

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Admissibilité sur dossier, tests et entretiens. Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

> **VAE possible.**

PUBLIC / PRÉ-REQUIS

Diplôme de niveau 5 validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution ou dans tout autre domaine avec une expérience minimale de 6 mois en vente/commerce/distribution. Ou 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution. Et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Capacité d'encadrement, organisation et rigueur, goût du challenge, flexibilité, adaptabilité, sens de la relation, sens du résultat.

STATUT ET FINANCEMENT

Gratuité pour l'alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour connaître les aides et autres modalités de financement, consultez notre site internet.

MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas finales écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnelle et soutenance orale devant jury. En cas d'échec, possibilité de repasser les blocs non validés, une seule fois par bloc dans la limite de la date de dernière délivrance possible de la certification indiquée sur la fiche RNCP.

DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État de Responsable de distribution omnicanales, inscrit au RNCP niveau 6 n° 36534 (Arrêté du 01/06/22) équivalent Licence. CCI France Réseau Negoventis.



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée. Espace numérique de travail « Ma formation accessible 100 % à distance ». Séminaires d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe. Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

PROGRAMME (469 H)

Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- > Conduite de projet
- > Veille stratégique
- > Marketing stratégique
- > Élaboration d'un PAC
- > Cross-canal
- > Outils numériques de pilotage

Piloter l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux

- > Optimisation de la gestion des stocks
- > Merchandising de gestion et séduction
- > Négociation fournisseurs/prestataires
- > Optimisation de l'expérience client
- > Analyse des résultats et reporting
- > Techniques de vente

Manager des équipes fonctionnelles dans un contexte de vente omnicanal

- > Animation de réunion
- > Conduite d'entretiens individuels
- > Gestion opérationnelle d'une équipe
- > Planification de l'activité

Taux de réussite 2024 : 96 %



Nos dispositifs de formation et les modalités d'évaluation sont adaptés aux personnes en situation de handicap.

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
✓			✓
Marina Monteil : m.monteil@mdb.cci.fr - 03 85 42 36 29		Camille Barthe : c.barthe@mdb.cci.fr - 03 80 19 10 72	