



BAC+3

BACHELOR RESPONSABLE DE DISTRIBUTION OMNICANALE

Réf. : CDV-APP-06

NIVEAU 6 • BAC+3

Code RNCP : 36534

MODALITÉS PRATIQUES

Accès

- Pré-inscription en ligne sur le portail <https://ypareo.purple-campus.com>
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

Tarif

Formation financée par France Compétences et les OPCO

Durée & rythme

490 h sur 1 an

Lieux

ALBI - CARCASSONNE
MONTPELLIER - NARBONNE
PERPIGNAN - RODEZ
ST-PAUL DE JARRAT - TARBES

Type de formation

Collective en face-à-face
ou en distanciel

Individualisation

Possibilité : OUI

Langue d'enseignement

Français

Accessibilité

Accès des publics en situation de handicap et présence d'un Référent Handicap par Campus

Le(la) Responsable de distribution omnicanale est garant(e) des résultats d'un rayon, d'un univers, d'une boutique dont la taille peut varier en fonction des enseignes. Il(elle) est amené(e) à manager une équipe, à développer des actions commerciales afin de contribuer au développement du chiffre d'affaires et ce, en autonomie, en accord avec son N+1 et la stratégie commerciale de l'entreprise. L'évolution de carrière peut être rapide, notamment grâce à la mobilité interne. Le poste peut être un tremplin vers les fonctions de chef de secteur, de directeur de magasin, d'acheteur, de chef de département ou de chef de produit.

PUBLIC CIBLE

- Jeunes, entre 15 et 29 ans révolus pour un contrat d'apprentissage
- Sans limite d'âge pour un contrat de professionnalisation ou une RQTH

PRÉ-REQUIS & NIVEAU D'ENTRÉE

- EN POURSUITE D'ÉTUDES : être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC+2) dans le domaine de la vente ou dans un autre domaine mais avec une expérience professionnelle minimum de 6 mois en vente, commerce ou distribution
- AUTRES SITUATIONS : justifier de 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Élaborer un plan d'action commercial omnicanal, en veillant à sa cohérence avec la stratégie commerciale et le programme de l'enseigne
- Organiser et gérer la vente omnicanal et la logistique associée
- Veiller au maintien des conditions favorisant l'accueil et l'acte d'achat sur les différents canaux de distribution, physiques ou digitaux
- Manager ses équipes en organisant le travail, en supervisant les activités, et en contribuant à la professionnalisation et à l'implication de tous.

APRÈS LA FORMATION

LES MÉTIERS POSSIBLES

- En sortie de formation : Chef de rayon, manager de rayon, manager adjoint, responsable de boutique
- Dans le cadre d'une évolution de carrière : Responsable d'univers, chef de département, directeur de magasin

POURSUIVE D'ÉTUDES

- Master dans les domaines du développement commercial, du marketing ou des ressources humaines



BAC+3

BACHELOR RESPONSABLE DE DISTRIBUTION OMNICANALE

COMMERCE - VENTE DISTRIBUTION

74,03%

d'embauche 6 mois
après l'obtention
du diplôme

88,92%

de réussite aux examens
Filière Commerce Distribution Vente

CONTACTS

ALBI T. 05 63 49 28 73
albi@purple-campus.com

CARCASSONNE T. 04 68 71 42 58
carcassonne@purple-campus.com

MONTPELLIER T. 04 99 51 35 00
montpellier@purple-campus.com

NARBONNE T. 04 68 44 18 07
narbonne@purple-campus.com

PERPIGNAN T. 04 68 56 23 00 / 78 76
perpignan@purple-campus.com

RODEZ T. 05 65 75 56 91
rodez@purple-campus.com

ST-PAUL DE JARRAT T. 05 61 02 03 31
foix@purple-campus.com

TARBES T. 05 62 93 40 60
tarbes@purple-campus.com

PARTENAIRE



Des formations



La certification qualité a été délivrée au
titre des catégories suivantes :
actions de formation, actions permettant
de valider les acquis de l'expérience,
actions de formation par apprentissage.



FACILITATEUR DE FORMATION



PURPLE-CAMPUS.COM

PROGRAMME

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

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 le cadre RSE
- Piloter des actions commerciales phygitalles innovantes
- Garantir une expérience client de qualité
- Analyser ses résultats et en assurer un reporting

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

ANGLAIS

ÉQUIPES, MÉTHODES & OUTILS PÉDAGOGIQUES

- **Équipes pédagogiques internes et externes**, expérimentées, qualifiées, formées aux méthodes pédagogiques digitales et dotées sur les enseignements métiers d'une expérience professionnelle en entreprise
- **Face-à-face pédagogique** avec alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation
- **Salles de cours banalisées**, salles informatiques, ateliers d'application, Wifi, logiciels métiers, Environnement Numérique de Travail (ENT)

MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

- Examen terminal et évaluation professionnelle
- En fin de parcours, délivrance de l'attestation de formation
- Validation du diplôme : totale et/ou partielle