



# 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

Bac+2 validé.

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 professionnel et soutenance orale devant jury. En cas de certification partielle, le candidat dispose de 5 ans pour valider totalement le diplôme.

## 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 Négoventis.



## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée. Cours individualisés en e-learning. 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)

### Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

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

### Pilotage de 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

### Management des équipes commerciales

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

Taux de réussite 2022 : 90 %



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

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
✓			✓
Anne Colin : a.colin@mdb.cci.fr - 03 85 42 36 25		Maria Revelut : m.revelut@mdb.cci.fr - 03 80 19 10 88	