



Bachelor responsable de distribution omnicanale

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 omnicanale, 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 2023 : 100 %



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	