

# Bac +3 Responsable de Distribution Omnicanale

Niveau 6

En alternance



## LES OBJECTIFS

- Savoir mettre en place une politique commerciale en entreprise
- Constituer et gérer une équipe
- Fixer des objectifs et décliner son plan d'actions pour optimiser la rentabilité financière de son unité de vente
- Anticiper les besoins et encourager l'implication et la créativité de son équipe



## DURÉE DE LA FORMATION

- **Formation :** Coursus de 1 an
- **Rythme :** 3 jours par semaine en entreprise et 2 jours par semaine au Campus



## PRÉ-REQUIS

Être titulaire :

- D'un BAC+2 (BTS, DUT...)
- Ou justifier d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle dans des fonctions commerciales



## LIEU DE FORMATION

**Campus des Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire**  
5,7 rue Joseph Cugnot – 37300 Joué-lès-Tours



## MODALITÉS D'ACCÈS

- Formation prise en charge par l'OPCO et rémunérée par l'employeur sous contrat d'apprentissage aux moins de 30 ans (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap) ou sous contrat de professionnalisation sans limite d'âge
- Sous statut stagiaire de la formation professionnelle pour les salariés et demandeurs d'emploi (tarifs et modalités : nous consulter)

## DÉLAIS D'ACCÈS

Accès à la formation possible après la rentrée lorsque le contrat et/ou la convention de formation sont signés, sous réserve de place disponible

## MODALITÉS D'INSCRIPTIONS

- Pré-inscription en ligne
- Accompagnement à la recherche d'entreprise
- Signature du contrat
- Inscription définitive au Campus



**CAMPUS**  
des Métiers  
et de l'Artisanat  
CENTRE-VAL DE LOIRE



02 47 78 47 00 - campus37@cma-cvl.fr - www.campusdesmetiers37.fr



# CONTENU DE LA FORMATION

## ► Enseignement professionnel

### **BLOC 1 : Elaboration du plan opérationnel de développement commercial**

- Analyse du marché, des produits, du comportement d'achat et des attentes clients
- Identification des actions contribuant au développement commercial omnicanal
- Construction du plan d'action commercial omnicanal
- Formalisation et présentation du plan d'action commercial omnicanal à sa hiérarchie

### **BLOC 2 : Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux**

- Organisation et gestion de la vente omnicanal et de la logistique associée
- Organisation, suivi et évaluation de la mise en œuvre des actions commerciales phygitaux

### **BLOC 3 : Management des équipes fonctionnelles dans un contexte de vente omnicanal**

- Planification de l'activité de l'espace de vente selon la saisonnalité et évaluation des besoins en personnel qui en découlent
- Contribution au recrutement de collaborateurs permanents et intérimaires de l'espace de vente
- Organisation du travail et établissement des plannings des collaborateurs de l'espace de vente
- Encadrement et animation des équipes de vente
- Soutien et professionnalisation des équipes

## ► Missions en entreprise

- Gestion d'un centre de profit
- Animation d'équipe
- Gestion commerciale de l'entreprise
- Participation aux décisions stratégiques de l'unité commerciale

## ► Perspectives d'emploi

### ● Dès l'obtention du diplôme :

- Manager de rayon
- Manager de caisses
- Responsable de point de vente

### ● Avec expérience :

- Responsable de secteur
- Responsable de centre de profit
- Directeur de point de vente



## ACCESSIBILITÉ

- Notre établissement peut accueillir du public en situation de handicap

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel et en situation de travail dans le cadre d'un contrat d'alternance ou d'une convention de stage

Méthodes pédagogiques innovantes et actives qui ont pour vocation à rendre l'alternant acteur de sa formation : apports théoriques, enseignements pratiques (démonstration, observation et manipulation des alternants) et échanges sur la base de situations réelles vécues en entreprise

Nos sites de formation bénéficient tous de plateaux techniques dédiés à la pratique professionnelle et équipés spécifiquement pour chaque métier

## SUIVI ET ÉVALUATION

Selon le règlement d'examen et le public les évaluations se font au moyen de contrôle en cours de formation et/ou d'épreuves terminales ponctuelles



## LES PLUS DU CAMPUS

- 100% Alternance
- Réseau de 4 centres de formation professionnelle en Région Centre-Val de Loire
- Plus de 40 ans d'existence
- Mobilité Européenne et Internationale
- Nombreux espaces de vie pour les alternants
- Hébergement au plus proche des Campus
- Équipements pédagogiques récents