



Formation

Responsable de la Distribution Omnicanale (Bac+3) – NEGOVENTIS



**Commerce - International -
Marketing- Vente**

Objectifs

Engagé dans les actions de développement du point de vente, les objectifs sont de former l'apprenant Responsable de la Distribution pour qu'il devienne un professionnel dans :

- L'élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal.
- Le pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ces canaux physiques et digitaux
- Le management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal.

Compétences visées

A l'issue de la formation, le candidat sera capable :

- D'assurer une veille de marché et détecter les tendances
- D'analyser les profils et comportements des clients
- De définir des actions marketing et commerciales innovantes
- D'élaborer le plan d'actions commercial omnicanal
- De gérer et suivre son offre omnicanal
- D'optimiser ses stocks
- De gérer la relation fournisseurs dans un cadre RSE
- De piloter des actions commerciales phytogales innovantes
- D'analyser ses résultats et en assurer le reporting
- D'anticiper les besoins en personnel et participer au recrutement
- De planifier, organiser et adapter le travail de son équipe
- D'encadrer et animer son équipe
- D'accompagner et développer les compétences de son équipe

Admission

Formation gratuite et rémunérée pour l'alternant et accessible sous différents statuts : contrats d'apprentissage, de professionnalisation ou autres dispositifs de la formation professionnelle et continue sous réserve de répondre aux critères d'admissibilité liés à la certification préparée.

Prérequis :

Bac+2 et équivalent ou 3 années d'expériences professionnelles dans les métiers du commerce et de la distribution.

Apprentissage :

Trouver une entreprise qui accepte de signer un contrat pour vous accompagner durant votre formation.

Le + : Nous vous accompagnons dans votre recherche d'entreprise !

Délais d'accès :

- Candidature à partir de Janvier pour la rentrée en septembre.
- Des rentrées sont possibles en cours de formation après analyse du dossier.

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation53.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)



Niveau d'entrée

Bac +2 et équivalent ou 3 années d'expérience professionnelle dans les métiers du commerce et/ou de la distribution



Type de formation

Titre Professionnel (reconnu par l'état et inscrit au RNCP)



Durée

12 mois



Niveau de sortie

Niveau 6 - Bac +3



Accessibilité

Accessibilité des publics en situation de handicap, pour toute adaptation, consultez notre page dédiée.

[En savoir +](#)



Type de contrat

Contrat d'apprentissage

Contrat de professionnalisation

Autre contrat possible : nous consulter

Accessible par la voie de la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)



Diplôme obtenu

Responsable de distribution omnicanale - Négoventis

Code RNCP : [36534](#)

Certificateur : CCI France

Date de l'enregistrement : 1 juin 2022



Coût de la formation

Formation gratuite et rémunérée pour les contrats d'apprentissage ou de professionnalisation

Coût de la formation défini selon la grille tarifaire validée en AG.

Nous consulter pour les possibilités de prises en charge.



Lieux de formation

Campus Laval

Campus Laval Rue Léonard de Vinci - CS 36152 53062 LAVAL
Cedex 9 (GPS : 53810 CHANGE)

Labellisé



RSE Positive
labellucie.com



CCI Formation Laval - Saint Berthevin

✉ cci53-cfa@mayenne.cci.fr

🌐 www.cciformation53.fr

☎ 02 43 91 49 70

Suivez-nous sur les réseaux sociaux



La formation

1 Programme

Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Assurer une veille de marché et détecter des tendances
- Analyser les profils et comportements des clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d'action commercial omnicanal

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

- Gérer et suivre son offre omnicanale
- Optimiser ses stocks
- Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE
- Piloter des actions commerciales phygitales innovantes
- Analyser ses résultats et en assurer le 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

Evaluation professionnelle

- Rédaction d'un dossier professionnel puis soutenance orale devant un jury de professionnels
- Evaluation de l'entreprise d'accueil par le maître d'apprentissage

Et après ?

4 Poursuite de formation

Insertion professionnelle

Poursuite d'études possible vers des cursus à BAC + 4/5 (sur étude de dossier)

2 Méthodes pédagogiques

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance des apprentissages, entre le centre de formation, et l'entreprise formatrice. Pour donner du sens aux apprentissages, l'alliance entre apports théoriques et applications pratiques est systématiquement recherchée. L'équipe pédagogique -constituée pour partie de professionnels reconnus dans leur métier - propose des situations d'apprentissages concrètes, variées et professionnalisantes.

3 Évaluation et certification

Modalités d'évaluations

Tout au long du parcours de formation, des évaluations formatives, organisées en centre de formation et en entreprise, permettent de mesurer la progression de chaque apprenant. Des bilans organisés chaque semestre, sont l'occasion de réaliser des synthèses à des étapes clés du parcours.

Les épreuves de validation du diplôme se déroulent en cours et en fin de formation, conformément au règlement de certification de ce diplôme. Si le candidat obtient la moyenne générale à l'issue des différentes situations d'évaluation, la moyenne au bloc de pratique professionnelle et des moyennes de bloc supérieures ou égales à 8/20, il valide son diplôme.

Rédaction d'un dossier professionnel puis soutenance orale devant un jury de professionnels.

Évaluation de l'entreprise d'accueil.

Validation des blocs de compétences

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années.

5 Métiers & entreprises

Les métiers

- Manager de rayon
- Responsable de secteur distribution
- Responsable-adjoint magasin de détail
- Responsable de boutique
- Responsable-adjoint de grande surface

Les entreprises

- Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés
- Unités commerciales d'entreprises de production
- Commerce électronique, de produits ou de services
- Associations à but lucratif dont l'objet repose sur la distribution de produits ou de services.

Toutes ces organisations s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

Partenaires



La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet www.cciformation53.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)



CCI Formation Laval - Saint Berthevin

✉ cci53-cfa@mayenne.cci.fr

🌐 www.cciformation53.fr

☎ 02 43 91 49 70

Suivez-nous sur les réseaux sociaux

