

# BAC+3



**RNCP 36534**

**DIPLÔME NIVEAU 6**

## RESPONSABLE DE DISTRIBUTION OMNICANALE

### MODALITÉS PRATIQUES

#### ACCÈS

1. Pré-inscription en ligne sur le site IMEA  
<https://www.imea.info/sinscrire/>
2. Validation du projet par une référente pédagogique
3. Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

#### TARIF : PAS DE FRAIS DE SCOLARITÉ

Formation financée par France Compétences et les OPCO

#### DURÉE & RYTHME

455 h sur 11 mois

#### LIEU

Besançon

#### ACCESSIBILITÉ

Accès au public en situation de handicap.

#### CONTACT

03.81.25.25.70

[contact@imea.cci.fr](mailto:contact@imea.cci.fr)

[www.imea.info](http://www.imea.info)

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, moins de 30 ans révolus pour un contrat d'apprentissage
- ✔ Sans limite d'âge pour un contrat de professionnalisation.

### PRÉ-REQUIS

- **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
- **AUTRE SITUATION** : justifier de 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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** omnicanale 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

- **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

## PROGRAMME DE LA FORMATION

RYTHME : 1 semaine à l'école ; 3 semaines en entreprise

### BLOC 1 - ÉLABORATION DU PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL

- *Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances*
- *Analyser les profils et les comportements de ses clients*
- *Définir des actions marketing et commerciales innovantes*
- *Élaborer le plan d'action commercial omnicanal*
- *Rédiger et défendre son plan d'action commercial argumenté*

### BLOC 2 - PILOTAGE DE L'ACTIVITÉ D'UNE UNITÉ COMMERCIALE SUR SES CANAUX PHYSIQUES ET DIGITAUX

- *Vérifier l'application des règles et normes QHSE<sup>1</sup>/ERP<sup>2</sup>*
- *Adapter le merchandising à l'activité commerciale*
- *Gérer et suivre son offre commerciale, optimiser ses stocks*
- *Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE*
- *Piloter des actions commerciales phygitalles innovantes*
- *Garantir une expérience client de qualité*
- *Analyser ses résultats et en assurer le reporting*

### BLOC 3 - MANAGEMENT DES ÉQUIPES DE L'UNITÉ COMMERCIALE DANS UN CONTEXTE 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*

1 QHSE : Qualité, Hygiène, Sécurité, Environnement  
2 ERP : Établissement Recevant du Public

## PROGRAMME DE LA FORMATION

- **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, de mises en situation et de visites en entreprise
- **Mission de Junior Consulting** sur un cas réel d'entreprise.
- Salles informatiques, Wifi, Environnement Numérique de Travail (ENT)

## MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

- Partiels écrits et oraux, évaluation professionnelle



Des formations



Institut Supérieur d'Apprentissage des



IMEA FORMATION



[www.imea.info](http://www.imea.info)