



Titre Negoventis

Niveau responsable de la distribution omnicanale rdo objectif: bac+3 6

Une formation
CCI HAUTS-DE-FRANCE
proposée à

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES
BEAUVAIS
BOULOGNE-SUR-MER
COQUELLES
LAON
LENS
NOGENT-SUR-OISE
ROUBAIX
SAINT-OMER

Pré-requis

DEUG, BTS, DUT, DEUST

Durée et rythme

1 an (plusieurs rythmes possibles)
Rythme différent selon le centre choisi

Voie de formation

Contrat d'Apprentissage
Contrat de Professionnalisation
Statut Etudiant*
Autres conventions**

Tarif de la formation

Finançable et rémunérée***

*proposé par certains de nos établissements

** CPF, VAE, PRO-A, Dispositif de Reconversion Professionnelle

***Financements selon les critères d'éligibilité aux dispositifs.

Objectifs de la formation

Gérer et assurer le développement commercial Organiser les surfaces de vente et de stockage Manager une équipe Mettre en place la stratégie omnicanale

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Mix Learning

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Face-à-face pédagogique
Plateforme e-learning
Jeux de rôle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation par blocs de compétences
Evaluations ponctuelles et/ou contrôle en cours de formation en CFA et en entreprise
Présentation orale d'un projet professionnel

Les + de la formation

Interventions de professionnels extérieurs
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation
Formation concrète avec de nombreux cas pratiques

Perspectives et débouchés

Chef de rayon alimentaire ou non-alimentaire -
Chef de secteur magasin - Responsable d'univers

Adjoint Responsable de magasin - Responsable de boutique... -

Modalités et délai d'accès

MODALITES

Dossier d'inscription
Entretien

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

DÉLAI

Entrées / sorties permanentes





Vos centres

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

03.27.51.35.15

BEAUVAIS

03.44.79.80.26

BOULOGNE-SUR-MER

03.21.83.66.26

COQUELLES

03.21.96.43.48

LAON

03.23.27.00.10

LENS

03.21.79.42.42

NOGENT-SUR-OISE

03.44.55.99.00

ROUBAIX

03.20.24.23.23

SAINT-OMER

03.21.93.78.45

Programme de la formation

Bloc 1 : Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille
- Analyser les comportements d'achat
- Définir les actions marketing et commerciales innovantes
- Structurer le plan d'action commercial omnicanal
- Elaborer des outils numériques de pilotage du plan d'action commercial omnicanal
- Présenter le plan d'action commercial omnicanal à sa hiérarchie

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

- Organiser l'accueil de la clientèle dans les espaces de vente
- Etablir l'aménagement physique du magasin et des espaces commerciaux,
- Contrôler la présentation et la valorisation des produits/services dans les espaces de vente
- Organiser le référencement des produits accessibles à la vente en ligne
- Superviser la réalisation des inventaires et assurer le suivi de l'état des stocks
- Organiser la mise en place des actions de promotion et d'animation commerciales sur les canaux physiques et digitaux
- Evaluer le niveau de satisfaction de ses clients
- Analyser les résultats des ventes, établir le bilan de l'activité

Bloc 3 : Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

- Anticiper les besoins en personnel de l'unité commerciale, participer au processus de recrutement
- Organiser et planifier le travail
- Etablir les règles et procédures à respecter en matière de sécurité et de pratiques éco-responsables
- Mobiliser ses équipes de collaborateurs
- Animer les réunions de travail
- Réaliser des entretiens individuels
- Gérer les litiges et conflits interpersonnels
- Contribuer à la formation de ses collaborateurs dans un contexte omnicanal

86%

DE REUSSITE
AUX EXAMENS

88%

DE TAUX
DE SATISFACTION

Retrouvez toutes nos formations sur :

laho-formation.fr

Document généré le 11/2024

Envie d'en savoir plus sur cette formation ?

Contactez-nous aux numéros et mails au verso de ce document.

