



### RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION OMNICANALE

Niveau bac + 3

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  
omnicanales

#### 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





## Responsable de la Distribution Omnicanale

### 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](http://laho-formation.fr)

Document généré le 07/2024

Envie d'en savoir plus sur cette formation ?

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

