



Titre Negoventis

Responsable de la Distribution Omnicanale (RDO)

NIVEAU 6 (BAC+3/4 ET ÉQUIVALENTS) EN 1 AN

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

PRÉ-REQUIS

Niveau 5 (BAC+2 et équivalents)

PUBLIC VISÉ

Tout public

ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation
Finançable et rémunérée
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :
différent selon le centre choisi

AUTRES POSSIBILITES

Statut Etudiant
VAE (*Validation des Acquis de l'Expérience*)
CPF (*Compte Personnel de Formation*)
PTP (*Projet de Transition Professionnelle*)
Pro-A (*Reconversion ou promotion par alternance*)
...

Nous contacter pour plus d'informations

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Mix Learning

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation
Evaluation finale (*jury / examen / dossier professionnel...*)

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

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

MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription
Entretien

DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

87,43%

DE REUSSITE AUX
EXAMENS

89,31%

DE TAUX DE SATISFACTION
LAHO FORMATION

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr



INFORMATIONS LÉGALES



Date de début de validité

01/06/2022

Certificateur(s)



RNCP36534 : Responsable de distribution omnicanale

PROGRAMME DE LA FORMATION (détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)

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

MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

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

POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Titre - Business Manager (BAC+5)

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

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

