Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

Titre Negoventis

Responsable de la Distribution Omnicanale (RDO)

BAC+3 (NIVEAU 6) EN 1 AN

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

PRÉ-REQUIS

BAC+2 (Niveau 5)

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

MODALITÉ PÉDAGOGIQUE

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

RNCP36534
Responsable de distribution omnicanale
Date de début de validité :
01/06/2022

Document généré le 21/11/2024

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

Titre Negoventis

Responsable de la Distribution Omnicanale (RDO)

87,43%
DE REUSSITE AUX EXAMENS

89,31%
DE TAUX DE SATISFACTION LAHO FORMATION

CERTIFICATEUR(S) DE LA FORMATION

CCI FRANCE

PROGRAMME DE LA FORMATION *(blocs de compétences professionnelles)*

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

Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

Retrouvez toutes les informations
sur laho-formation.fr