

Bachelor Responsable de Distribution Omnicanale

EN ALTERNANCE

DÉBUT DES COURS

Septembre

DURÉE

1 an

RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 sem. école / 2 sem. entreprise

NIVEAU REQUIS

Bac+2 obtenu (filière commerce-vente distribution) ou Bac+2 obtenu (autres filières, expérience de 6 mois mini. en commerce-vente-distribution) ou 3 années d'expérience en commerce-vente-distribution

INSCRIPTION

Ouverture des inscriptions de janvier à septembre (dans la limite des places disponibles)

Informations pratiques et modalités d'inscription sur www.escci.fr

Suivi de votre candidature

Suite à votre inscription vous serez convoqué(e) par mail pour convenir d'un entretien afin de vérifier ensemble l'adéquation entre vos projets et la formation choisie.

Intégration de la formation

Dans la limite des places disponibles,

- Pré-requis d'entrée validés ;
- Candidats alternance : contrat signé ;
- Stagiaires de la formation continue : financement obtenu.

STATUTS

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Période Pro A

CONSEILS ESSENTIELS :

N'attendez pas d'avoir trouvé votre employeur pour vous inscrire, vous optimiserez ainsi vos chances de trouver un employeur et d'intégrer notre école à la rentrée. Vous disposerez de plus de temps pour bénéficier de l'accompagnement de l'ESCCI.

Faites le bon choix de diplôme et d'école en rencontrant notre équipe à l'occasion d'un RDV individuel, d'une journée portes ouvertes, d'un salon, dans nos locaux ou à distance.

Agenda à consulter sur www.escci.fr ou réseaux sociaux.

Avez-vous le profil ?

Vous souhaitez travailler dans le secteur de la distribution ou du commerce. Vous êtes organisé(e), impliqué(e) dans votre travail et bon(ne) communicant(e). Vous aimez relever les challenges et travailler en équipe. Vous avez la culture du résultat.

Vos principales missions :

Concevoir et mettre en place la stratégie commerciale au sein d'une surface de vente (magasins, grandes surfaces de la distribution spécialisée ou généraliste, grossistes) en fédérant une équipe autour du projet. Vous collaborerez également avec de nombreux services (acheteurs / centrales d'achat, marchandiseurs, service des ressources humaines, service juridique, contrôle de gestion, superviseurs...).

Métiers :

- Manager de Rayon
- Manager des ventes
- Responsable du service clientèle
- Chef de département
- Chef de secteur
- Responsable univers
- Responsable de magasin

Diplôme délivré :

Bac+3 Responsable Opérationnel Retail et Marketing enregistré au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) N°36534 - Diplôme de niveau 6.

Code diplôme : 26C 31209

ESCCI Formation - 100% alternance

- 35 ans d'expertise
- Spécialiste de la formation en alternance
- 120 formateurs experts professionnels
- 21 diplômes reconnus de Bac+2 à Bac+5
- 600 étudiants formés par an
- 92% de réussite aux examens
- 91% de placement entreprise
- Un solide réseau d'entreprises partenaires
- La force d'un réseau d'anciens diplômés implantés en entreprise en France et à l'étranger
- Des partenaires de renom : IAE Caen, Ecole Supérieure de la Banque, Normandie Aérospatial, Sciences-U Lyon, CNAM Normandie, Négoventis, CCI France...

ESCCI, une école 4.0, mixant outils pédagogiques numériques à la pointe de la technologie, écoute et professionnalisme des équipes, suivi individuel des étudiants, méthodes pédagogiques innovantes, espaces co-working à thème et salles de cours traditionnelles, espaces restauration et détente, convivialité et esprit d'équipe.

Parc d'activités de la forêt
461, rue Henri Becquerel - CS 50112 - 27091 Evreux Cedex
02 32 28 70 50 - escci.contact@normandie.cci.fr

WWW.ESCCI.FR



PROGRAMME DÉTAILLÉ

Bloc	Contenu
ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL	
Bloc 1 : Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal	Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances Analyser les profils et comportements de ses clients Définir des actions marketing et commerciales innovantes Elaborer le plan d'action commercial omnicanal Présenter un 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/ERP Adapter le merchandising à l'activité commerciale Gérer et suivre son offre omnicanale Optimiser ses stocks Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE Piloter des actions commerciales phygitaes 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 de vente 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
Evaluation professionnelle	Rapport Soutenance Réunion d'animation ou entretien individuel

Méthodes pédagogiques, modalités d'évaluation, financement, accès handicap, indicateurs de résultat... : informations disponibles sur notre site internet.