

BACHELOR RESPONSABLE DE DISTRIBUTION OMNICANALE (RDO)

DIPLÔME NIVEAU 6

Diplôme inscrit au RNCP 36534 par arrêté du 01/06/2022 JO du 01/06/2022



- DURÉE** : 12 mois - 525h
- SITES** : Joeuf et Nancy Austrasie et Longwy
- TARIFS** : Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC+2) validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution ou, si dans tout autre domaine, justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente/commerce/distribution et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

OBJECTIFS

Le Responsable de distribution omnicanale est garant des résultats d'un rayon, d'un univers, d'une boutique dont la taille peut varier en fonction des enseignes. Il est amené à manager une équipe de taille variable, à développer des actions commerciales afin de contribuer au développement du chiffre d'affaires de l'enseigne et ce, en autonomie, en accord avec son N+1 et la stratégie commerciale de l'entreprise. L'évolution de carrière peut être rapide notamment grâce à la mobilité interne. Le poste de Responsable de distribution omnicanale peut être un tremplin vers les fonctions de chef de secteur, de directeur de magasin, d'acheteur, de chef de département, de chef de produit, puis vers des fonctions de direction de groupe.



PUBLIC

- Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

ADMISSION

- Inscription en ligne sur le portail NetYPareo : <https://netypareo.grandest.cci.fr/pedagogie-nancy/index.php/preinscription/>
- Entretien avec un conseiller autour du projet professionnel.
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises.



EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE

Définir des actions marketing et commerciale innovantes, Gestion des stocks, Organiser et adapter le travail de son équipe



ET APRÈS... ?

Métiers possibles

Responsable d'univers manager adjoint, Chef(fe) de secteur, Chef(fe) de rayon, Chef(fe) de produit, Manager de rayon

Poursuites d'études

Mastère Manager de la Performance Marketing et Commerciale, Mastère Manager Marketing Digital et Communication

Listes non exhaustives.



PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

ELABORATION DU PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL.

- 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 omniscanal
- Rédiger un plan d'action commercial argumenté

PILOTAGE DE L'ACTIVITÉ D'UNE UNITÉ COMMERCIALE SUR LES 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 omniscanale
- Optimiser ses stocks
- Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE
- Piloter des actions commerciales phygitales innovantes
- Garantir une expérience client de qualité
- Analyser ses résultats et en assurer le reporting

MANAGEMENT DES ÉQUIPES DE L'UNITÉ COMMERCIALE DANS UN CONTEXTE DE VENTE OMNISCANAL.

- 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

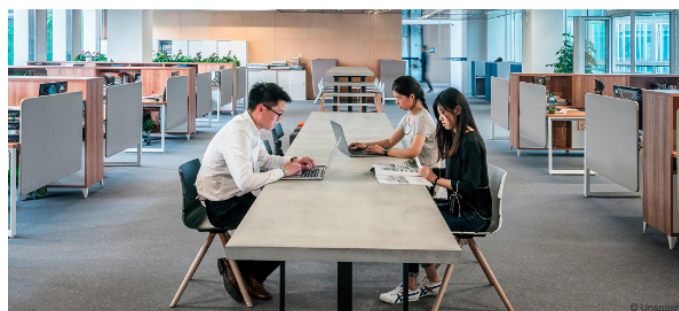
MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Examens de blocs et soutenance du dossier professionnel.

NOS PARTENAIRES ET LABEL



un réseau



92%

de taux de réussite au diplôme !

VOS CONTACTS

Site de LAXOU
03 83 95 36 00
contact@eesc.fr

Site de BLÉNOD
03 83 87 88 80
blenod@eesc.fr

Site de MONT-SAINT-MARTIN
03 82 24 03 80
longwy@eesc.fr

Site de NANCY
03 83 95 36 00
contact@eesc.fr

Site de LUNÉVILLE
03 83 85 54 05
luneville@eesc.fr

Site de JŒUF
03 83 95 36 09
joeuf@eesc.fr

Notes



Erasmus+

