



RESPONSABLE DE DISTRIBUTION OMNICANALE

NIVEAU 6

BAC +3

Titre à finalité professionnelle CCI France
Diplôme reconnu par l'État



Une option facultative parmi :

- Marketing et Marketing digital
- Entrepreneuriat
- Communication et Evènementiel

Découvrez la formation



Public

Cette formation est ouverte à tout public

Prérequis

Être titulaire d'un Bac +2 ou d'un titre de niveau 5 en vente/commerce
Ou être titulaire d'un Bac +2 ou d'un titre de niveau 5 et justifier d'une exp. pro. de 6 mois en vente/commerce
Ou justifier de 3 ans d'exp.pro. en vente/commerce

Durée et date

1 an

Octobre à juillet

Financement de la formation

Pris en charge par l'entreprise et/ou l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'alternance

Rémunération

Entre 27% et 100% du SMIC sauf convention collective plus avantageuse

Inscription

Sur dossier de candidature après inscription sur www.campussuddesmetiers.com, suivi de tests de positionnement et d'un entretien

LE MÉTIER H/F

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.

LA FORMATION

Rythme de l'alternance : 1 semaine centre / 3 semaines entreprise.

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative : il se fait au travers de mises en situations et de challenges.

LES OBJECTIFS

- Construire un plan d'action opérationnel
- Gérer la vente omnicanale
- Encadrer et animer une équipe de vente
- Elaborer des outils numériques de pilotage
- Analyser en continu les résultats des ventes

LES AVANTAGES

- Un large choix de secteurs d'activités pour effectuer l'alternance
- Des poursuites d'études variées
- Des cours dispensés par des professionnels du métier
- Le choix d'une option en fonction du projet professionnel

LE PROGRAMME

Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Analyser les comportements d'achat et exercer une veille
- Identifier et choisir les actions marketing et commerciales innovantes
- Structurer et conduire le plan d'action commercial omnicanal
- Présenter le plan d'action commercial omnicanal à sa hiérarchie

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
- Mettre en place des actions de promotion et d'animation commerciales
- Vérifier et superviser en continu le bon fonctionnement et l'ergonomie de l'espace de vente numérique de l'unité commerciale

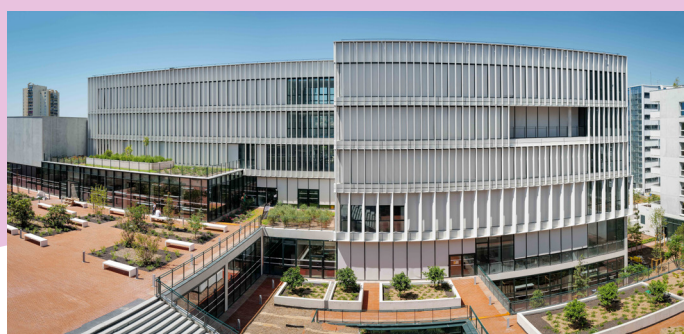
Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

- Participer au processus de recrutement

- Gérer les litiges et conflits entre les membres de l'équipe
- Etablir les règles et procédures à respecter en matière de sécurité et de pratiques éco-responsables
- Encadrer, animer et organiser le travail d'une équipe commerciale

Une option au choix

- **Marketing et Marketing digital** : décrypter les tendances du consommateur pour élaborer des stratégies de positionnement de marque et des campagnes publicitaires
- **Entrepreneuriat** : acquérir les compétences pour lancer et développer avec succès sa propre entreprise
- **Communication et événementiel** : acquérir les compétences pour promouvoir un événement, en utilisant des stratégies de marketing et des canaux de communication ciblés



LES DÉBOUCHÉS H/F

- Manager de rayon
- Chef de secteur distribution
- Acheteur
- Adjoint ou responsable de magasin

LES POURSUITES

- Poursuite d'études possible dans d'autres établissements
- Insertion professionnelle immédiate possible

L'ÉVALUATION

- Évaluation finale par blocs de compétences
- Soutenance orale devant un jury composé de professionnels
- **Juin - Juillet**

LES + DU CAMPUS

- ✈ Mobilité internationale
- 🍴 Cafétéria et Food Truck
- 🏊 1000 m2 d'espaces sportifs
- 🚌 Transports de proximité (bus / tramway / vélos / parking relais Ligne d'Azur ...)
- 🛒 Commerces de proximité
- 📱 Application mobile
- ♿ Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap

LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS offre aux étudiants la possibilité de suivre des formations **du niveau Bac au Bac+3** pour se former aux métiers du **commerce, de la vente et de la distribution, de l'assistantat, du numérique, de l'informatique et du tourisme**. L'école propose des cursus en alternance et en statut temps plein, dispensés par des professionnels experts dans leurs domaines. Faites vos premiers pas en entreprise tout en poursuivant votre formation à l'école !

ICS
Institut du Commerce
et des Services

CSM
Campus Sud des Métiers



Marco Roselli
marco.roselli@cote-azur.cci.fr
04 92 29 48 28

Campus Sud des Métiers
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage
- Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience

Formation RNCP36534, publiée le 01/06/2025, valide jusqu'au 01/06/2025

Certifiée par CCI France