

# Bachelor Responsable de Distribution

Bachelor RDO / Réseau Negoventis

DIPLÔMANTE

PRÉSENTIEL

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

## Objectif de formation

Le responsable de distribution omnicanale sera capable d'être l'interface entre la direction et son équipe. Il met en place la stratégie commerciale et développe des solutions digitales et omnicanales. Il définit les missions de ses collaborateurs directs et les motive autour d'objectifs fixés. Il coordonne et contrôle le travail réalisé. Son activité implique de nombreux contacts avec des services transversaux au niveau de l'entreprise, au plan régional, voire national. Il est amené à participer à des groupes de travail et à fonctionner en « mode projet ».

## Programme

### 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 omnicanal / Rédiger un PAC 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 phytogales 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 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

**OPTION MARKETING DIGITAL** Intégrer la digitalisation dans les actions de développement commercial / Réaliser un audit de la stratégie marketing / Émettre des préconisations Produire du contenu digital en lien avec la stratégie de développement / Intégrer l'analyse de données au service de la performance / Développer le trafic vers un site de e-commerce

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation alternance

Validation des acquis et de l'expérience/VAE

### Public cible

Tout public.

### Durée

1 Année dont 483 Heures en centre

### Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

### Adresse

**Quimper - EMBA**  
1 Avenue de la Plage des Gueux,  
Créac'h Gwen,

29000 Quimper

<https://www.emba-bs.com/>

## Les points forts de la formation

- Rythme de l'alternance : 1 semaine en centre de formation, 3 semaines en entreprise
- Aide à la recherche d'entreprises (coaching)
- Mise en relation avec des entreprises (job dating)
- Après votre formation, stage possible de 3 à 6 mois en Europe, dans le cadre du programme ERASMUS +
- 60 % des formateurs sont des professionnels d'entreprise

# Les conditions d'admission

## Prérequis

Le candidat devra être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 5 validé et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement ou attester de 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

→ **Niveau d'entrée** : BAC+2 - Niveau 5

## Modalités d'entrée

Dès janvier dossier de candidature à retirer auprès de nos services. L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, entretien de motivation et de validation du projet professionnel et signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise.

Délais d'accès à la formation de juillet à décembre (en dehors de cette période nous contacter).

Pour une adaptation de la durée de la formation, nous consulter.

# Le parcours de formation

## Objectifs pédagogiques

Elaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal / Piloter l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux / Manager des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

## ► PRÉSENTIEL

## Modalités d'évaluations

Le diplôme peut être obtenu en formation continue (par blocs séparés) et initial (dans son intégralité). En plus, des évaluations de modules et de blocs, le référentiel intègre aussi une dimension professionnelle évaluée systématiquement à travers l'évaluation des compétences par le tuteur en entreprise et une soutenance finale. Validation partielle possible par blocs de compétences. Certificateur : CCI France

## Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

## Perspectives métiers

Responsable de rayon produits alimentaires, Chef de rayon produits non alimentaires, Manager de rayon produits non alimentaires, Responsable de rayon de produits non alimentaires, Chef de département en grande distribution, Chef de secteur distribution, Chef de secteur magasin, Responsable de département en grande distribution, Responsable univers, Adjoint responsable de magasin de détail, Responsable de boutique...

Pour en savoir plus sur le métier de chef de rayon, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur <https://cleor.bretagne.bzh>

## Poursuite d'études

La formation vise une insertion professionnelle optimisée. La poursuite d'études est néanmoins possible : Master dans les domaines du développement commercial, du marketing ou des ressources humaines

Date et mise à jour des informations : 21/10/2024

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet [www.cci-formation-bretagne.fr](http://www.cci-formation-bretagne.fr)

## Contacts



**CHERREY Valérie**

v.cherrey@emba-bs.com

EMBA Business School - N° SIRET 130 022 932 00334 - N° d'activité 53290897729  
1 Avenue de la Plage des Gueux, Créac'h Gwen, - 29000 Quimper  
Tél. : 02 98 10 16 16 - contact@emba.fr - <https://www.emba-bs.com/>

## Les sessions



## Quimper

- Nous contacter