PROGRAMME

ÉLABORER UN PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Analyser les comportements clients
- Élaborer un plan d'action commercial omnicanal

PILOTER L'ACTIVITÉ D'UNE UNITÉ COMMERCIALE SUR SES CANAUX PHYSIQUES ET DIGITAUX
- Optimiser la gestion des stocks
- Analyser ses ventes : merchandising de gestion
- Analyser son implantation : merchandising de séduction
- Mettre en œuvre des actions d'optimisation
- Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE
- Respecter la législation d'un ERP
- Garantir une expérience client de qualité
- Communiquer efficacement avec sa hiérarchie

MANAGER DES ÉQUIPES DE L'UNITÉ COMMERCIALE DANS UN CONTEXTE DE VENTE OMNICANAL
- Identifier et planifier les besoins en compétences
- Appliquer la législation du travail
- Recruter un collaborateur
- Développer son leadership et son efficacité personnelle
- Former une équipe

SCANNE MOI ET INSCRIS TOI !!

61 Avenue Gambetta - 82000 MONTAUBAN
WWW.B2M-FORMATION.COM

CONTACT
Angélique BARRA
06.60.71.64.18
a.barra@cci-formation.fr

B2m | CAMPUS FORMATION CCI TARN-ET-GARONNE

ALTER-NANCE

BAC + 3

RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION OMNICANALE

MONTAUBAN

WWW.B2M-FORMATION.COM

Le Responsable de la Distribution s'implique dans les actions du développement du point de vente. Il est le garant du respect des valeurs et de la politique commerciale de l'enseigne.

Véritable manager intermédiaire, il définit les missions de ses collaborateurs directs et les motive autour d'objectifs fixés. Il coordonne et contrôle le travail réalisé.

Il recrute ou participe activement au recrutement des membres de son équipe et veille à la bonne intégration des nouvelles recrues. Intégré à la hiérarchie intermédiaire d'une entité commerciale, il met en place la stratégie commerciale définie par sa direction, celle-ci implique une relation transversale avec de nombreux services.

OBJECTIFS

Développer des compétences managériales

Assumer un poste d'encadrement dans le commerce

Décliner une stratégie commerciale

Élaborer une stratégie financière

Prendre en charge la responsabilité d'un point de vente

67 %

TAUX DE RÉUSSITE 2023

83 %

TAUX DE SATISFACTION DE NOS ALTERNANTS 2023*

94 %

TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE 2022**

* Enquête interne sur l'évaluation et la satisfaction des équipes pédagogique et environnement du campus.

** 6 mois après l'obtention du diplôme.

PUBLIC

- Contrat d'apprentissage/professionnalisation
- Période Pro A ou CPF projet de transition professionnelle
- Demandeurs d'emploi
- Stage alterné

PRÉREQUIS

Titulaire d'un Bac+2 (120 ECTS) ou bénéficier d'une VAP
Pré-inscription sur www.b2m-formation.com
Tests en ligne et entretien (présentiel ou à distance)

QUALITÉS REQUISES

Travail en équipe, efficacité, rigueur, dynamisme, créativité

LES ATOUTS DE LA FORMATION

- Accompagnement dans la recherche d'entreprise
- Modules animés par des professionnels
- Suivi régulier
- Une expérience professionnelle et une formation rémunérée

LA POURSUITE EN MASTER EST POSSIBLE.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Manager de rayon
Manager Adjoint point de vente
Manager des ventes
Manager Adjoint de rayon
Responsable service clientèle
Chef de caisses

Ce diplôme est en partenariat avec

negoventis

DURÉE

1 an – d'octobre à juin

RYTHME

3 semaines en entreprise
1 semaine en formation

VALIDATION

Diplôme Bac+3 délivré par CCI France et le Réseau NÉGOVENTIS

ACCESSIBILITÉ

Le centre de formation et nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Travaux de groupe faisant appel à la pédagogie active et aux moyens audiovisuels et/ou à distance.

TARIF

Variable en fonction du statut et du financeur. Nous consulter.

INSCRIPTION SUR

www.b2m-formation.com/admission