

## RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION OMNICANALE BAC + 3 - Niveau 6



Code ROME : D1502-D1503-D1509-D1301-D1504  
Code CPF : 248024

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le manager de la distribution est engagé dans les actions de développement du magasin et, est garant du respect de la politique commerciale et des valeurs de l'enseigne. Commerçant dans l'âme, de très bon contact, il est polyvalent et maîtrise les rouages de son entreprise. Il est l'interface entre les managers de rayon et les employés de la direction. Il maîtrise également les techniques de la distribution et possède de réelles qualités de manager tout en étant un gestionnaire efficace et avisé.

### OBJECTIFS OPERATIONNELS

- A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :
- Elaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal
  - Piloter de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux
  - Manager des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanale

### METIERS VISÉS

Fonctions et activités du poste visées à l'issue de la formation :

- Responsable de magasin indépendant ou franchisé
- Responsable de secteur ou de département
- Responsable de centre de profit
- Manager de rayon évolutif

### PUBLIC VISÉ

- Jeunes de moins de 30 ans en recherche d'emploi et de qualification (contrat d'apprentissage) et sans limite d'âge (contrat de professionnalisation uniquement)
- Salarié, demandeur d'emploi.
- Personnes en reconversion et salarié suivi dans le cadre du CEP
- Étudiants

### PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- Titulaire d'un Bac+2 (ou d'une certification de niveau V) dans Vente/Distribution/Commerce, avec 1ère expérience dans le domaine, ou Bac+2 dans tout autre domaine avec expérience de plus de 6 mois dans la Vente/Commerce/Distribution et avoir satisfait aux épreuves de sélection
- Justifier d'au moins 3 ans d'expérience professionnelle et avoir satisfait aux épreuves de sélection de l'établissement

### DELAIS D'ACCES

L'entrée en formation est possible jusqu'au démarrage de l'action

### DURÉE

- 455 heures d'enseignement théorique sur 1 an  
Contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage

Votre contact :

METZ Tél. 03 87 39 46 00

alternance@moselle.cci.fr

[www.ccifformation.org](http://www.ccifformation.org)



## METHODES MOBILISÉES

La formation se déroulera à temps partiel selon le calendrier défini et selon un mode 100 % présentiel et/ou à distance.

## MODALITES D'EVALUATION

Les tests de positionnement permettent à chaque formateur de définir la progression pédagogique de l'apprenant afin d'ajuster au mieux son parcours par le biais d'un contrôle continu et d'évaluations ponctuelles en centre et en entreprise.

### Validation des blocs de compétences

En cas d'échec à la certification globale, le candidat peut obtenir la validation partielle de certains blocs de compétences, acquis pour une durée de 5 années.

## PROGRAMME DE LA FORMATION – BLOCS DE COMPETENCES

### ➤ **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 et défendre son plan d'action commercial

### ➤ **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 le cadre RSE  
Piloter des actions commerciales phygiales innovantes  
Garantir une expérience client de qualité  
Analyser ses résultats et 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 entreprise

## ENCADREMENT/ÉQUIPE PEDAGOGIQUE

Une équipe pédagogique composée de formateurs ayant des qualifications et/ou expériences professionnelles suffisantes dans le domaine de la formation professionnelle et/ou dans le(s) métier(s) visé(s) par la formation.

## VALIDATION

- Diplôme Titre Niveau 6 / bac + 3
- Enregistré au RNCP par arrêté au JO du 1<sup>er</sup> juin 2022  
Code RNCP : 36534

## SUITES DE PARCOURS ET DEBOUCHES

A l'issue de ce titre, les titulaires peuvent poursuivre leur parcours de formation en postulant à des titres ou diplômes de niveau 7 dans le domaine de la commercialisation.

## LIEU DE FORMATION

- CCI CAMPUS MOSELLE  
5, rue Jean-Antoine CHAPTAL  
57070 METZ

## ACCESIBILITE

Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par les réseaux de transport urbain.  
Le centre mobilisera les moyens adaptés au handicap avec les structures existantes.

## COÛT DE LA FORMATION

Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.  
Étudiant financement individuel  
Nous contacter pour les possibilités de prise en charge

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet [www.cciformation.org](http://www.cciformation.org) (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)

### Votre contact :

METZ Tél. 03 87 39 46 00

[alternance@moselle.cci.fr](mailto:alternance@moselle.cci.fr)

[www.cciformation.org](http://www.cciformation.org)

