

BAC+3 RDO - RESPONSABLE DE LA DISTRIBUTION OMNICANALE

OBJECTIFS DE LA FORMATION :



Les objectifs pédagogiques sont de transmettre au futur Responsable de la Distribution Omnicanale, l'ensemble des compétences qui lui permettront de :

- Mettre en place la stratégie commerciale définie par sa direction, celle-ci impliquant une relation transversale avec de nombreux services (acheteurs/centrale d'achat, merchandisers, service RH, service juridique, contrôle de gestion, ...).
- Participer au développement des ventes de son enseigne et réaliser des actions marketing innovantes et digitalisées.
- Définir les missions de ses collaborateurs directs et les motiver autour d'objectifs fixés par sa direction.
- Coordonner et contrôler le travail réalisé, au besoin sanctionner et gérer les conflits.
- Recruter ou participer au recrutement des membres de son équipe et être le garant de l'intégration des nouvelles recrues.
- Participer et mettre en place des groupes de travail au sein de son entreprise.



FINANCEMENT DE LA FORMATION :



- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :



- 469 heures de formation sur 12 mois (67 jours) de septembre N à septembre N+1.
- La formation est également accessible au travers des dispositifs CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.

RYTHME :



- 1 jour / semaine (jeudi) et quelques semaines complètes sur 12 mois.



DÉBOUCHÉS :



100%

- **Taux d'insertion professionnelle** : 2021 : 92% | 2020 : 92%
- **Débouchés** : Chef de rayon produits alimentaires (ROME : D1502) ou non-alimentaires (ROME : D1503), Responsable e-commerce (ROME : M1707), Responsable de drive (ROME : D1509), Responsable de secteur/département (ROME : D1509), Responsable de magasin (ROME : D1301)
- **Poursuite d'études** : BAC+5 MBA Manager de Business Unit (IFAG)
- **Taux de réussite** : 2022 : 78% | 2021 : 91% | 2020 : 83,5%

PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

- Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) dans les métiers de la vente et du commerce.
- Réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE).



RDO

MANAGEMENT

DISTRIBUTION



CONTENU ET ÉPREUVES DU BAC+3 RDO(suite):

BLOC 1 :

Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

M1.1 - Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances

M1.2 - Analyser les profils et comportements de ses clients

M1.3 - Définir des actions marketing et commerciales innovantes

M1.4 - Élaborer le plan d'action commercial omnicanal

M1.5 - Rédiger un plan d'action commercial argumenté

Total : 119h – dossier



BLOC 2 :

Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux

M2.1 - Vérifier l'application des règles et normes QHSE/ERP

M2.2 - Adapter le merchandising à l'activité commerciale

M2.3 - Gérer et suivre son offre omnicanale

M2.4 - Optimiser ses stocks

M2.5 - Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE

M2.6 - Piloter des actions commerciales phytogales innovantes

M2.7 - Garantir une expérience client de qualité

M2.8 - Analyser ses résultats et en assurer le reporting

Total : 203h – dossier



BLOC 3 :

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

M3.1 - Anticiper les besoins en personnel et participer au recrutement

M3.2 - Planifier, organiser et adapter le travail de son équipe

M3.3 - Encadrer et animer son équipe

M3.4 - Accompagner et développer les compétences de son équipe

Total : 119h – étude de cas 3h + oral 20 min

Pratique professionnelle et évaluation - Mission en entreprise - Dossier + soutenance 45 min



CONTACT - AGEN

TÉL. 05 53 48 41 43

CONTACTBS@SUDMANAGEMENT.FR