

# TITRE CERTIFIÉ

## Responsable de Distribution Omnicanale

Niveau BAC +3 (Niveau 6) · Titre inscrit au RNCP\* (fiche 36534)

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de ce titre est de former un collaborateur capable de prendre en charge la responsabilité d'un point de vente, de décliner la stratégie commerciale de ce dernier en plans d'actions, de manager et d'affirmer son leadership au quotidien.

**Aptitudes à l'emploi** · Détermination – Persévérance – Grande capacité de travail en équipe – Dynamisme – Autonomie – Aptitudes managériales et communicationnelles.

#### Compétences · Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Analyse du marché, des produits, du comportement d'achat et des attentes clients
- Identification des actions contribuant au développement commercial omnicanal
- Construction du plan d'action commercial omnicanal
- Formalisation et présentation du plan d'action commercial omnicanal à sa hiérarchie

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

- Organisation et gestion de la vente omnicanale et de la logistique associée
- Organisation, suivi et évaluation de la mise en oeuvre des actions commerciales phygiales

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

- Planification de l'activité de l'espace de vente selon la saisonnalité
- Contribution au recrutement de collaborateurs permanents et intérimaires de l'espace de vente
- Encadrement et animation des équipes de vente



### FORMATION

#### Dates de démarrage et de fin de la formation

Septembre 2024 – Septembre 2025

#### Durée

1 an en alternance sous contrat d'apprentissage (455h de formation)

**Le CFA IFIR t'accompagne dans ta recherche d'employeur.**

#### Rythme d'alternance

1 semaine en formation et 3 semaines en entreprise

#### Lieux de formation possibles

- EKLYA – Écully (69), Saint-Etienne (42)

#### Coût de formation

Formation financée par les OPCO\*. Gratuite pour les apprentis et les employeurs privés.

\*OPCO : Opérateurs de compétences

### PRÉ-REQUIS

- Être âgé de **16 à 29 ans** révolus\*
- Être au moins titulaire d'un diplôme de niveau **BAC +2** dans le domaine de la vente, du commerce et/ou de la distribution ou d'une certification de niveau 5 ou BAC +2 minimum validé dans tout autre domaine et justifier d'une expérience minimale de **6 mois** dans la vente, le commerce ou la distribution ou de **3 années d'expérience professionnelle** dans le secteur d'activité de la vente, du commerce ou de la distribution

**Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).**

\*Pas de limite d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé.

### ET APRÈS LA FORMATION ?

#### Que fait le titulaire de cette formation ?

Le titulaire du Titre Certifié Responsable de Distribution Omnicanale met en œuvre et assure la coordination de la politique commerciale de l'entreprise dans laquelle il exerce son activité professionnelle. Il participe au développement de l'activité et de la performance de l'entreprise sur un plan économique en encadrant ses collaborateurs directs, en définissant leurs missions ainsi que leurs objectifs et en gérant les conflits rencontrés.

#### Emplois accessibles

- **Postes** : responsable de rayon, responsable de la distribution, manager de rayon ou des ventes, responsable du service clientèle ou chef des caisses, etc.
- **Divers secteurs** : magasins de vente sédentaire (indépendants ou franchisés), grandes surfaces de la distribution spécialisée ou grandes surfaces généralistes, grossistes, alimentation, etc.

#### Poursuite d'études

- **Master (niveau BAC +5)** : Management Stratégique de la Distribution ou Animation et Développement de réseaux d'enseignes

#### Équivalences

Nous contacter pour étudier les éventuelles possibilités d'équivalences.

#### Passerelles

Nous contacter pour étudier les éventuelles passerelles possibles (en fonction du parcours et du site de formation).

### MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

Étude du dossier, entretien individuel & test de positionnement écrit (si besoin) entre février et la date d'entrée en formation.

Le recrutement s'organise par le dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site : [www.ifir.fr/candidature-en-ligne](http://www.ifir.fr/candidature-en-ligne)

### ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez notre référente H+ :

Diane BERLUCCHI · [referenthandicap@ifir.fr](mailto:referenthandicap@ifir.fr)

### CONTACTS

Contacte ton interlocutrice privilégiée pour un accompagnement plus précis !

Pauline FERRERO · 07 87 73 31 47 · [pferrero@ifir.fr](mailto:pferrero@ifir.fr)

# TITRE CERTIFIÉ

## Responsable de Distribution Omnicanale

Niveau BAC +3 (Niveau 6) · Titre inscrit au RNCP\* (fiche 36534)

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

UNITÉS D'ENSEIGNEMENT	MODE
<b>BLOC A – Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal</b>	<p><b>1/ Un dossier de développement commercial</b>, constitué de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'analyse des résultats d'une étude de marché,</li> <li>- la formulation de préconisations visant au développement des ventes dans un contexte de distribution omnicanal,</li> <li>- l'établissement d'un plan d'action commercial intégrant le déploiement d'une plateforme de vente en ligne,</li> <li>- les outils de pilotage associés à la mise en œuvre du plan d'action.</li> </ul> <p>Etude de cas d'entreprise Travail individuel Production écrite</p>
<b>BLOC B – Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux</b>	<p><b>1/ Un audit d'un point de vente proposant des modalités de distribution omnicanal</b>, portant sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'organisation de l'espace de vente physique sur le plan QHSE,</li> <li>- l'implantation et la mise en œuvre des techniques de merchandising dans l'espace de vente physique,</li> <li>- l'organisation de la logistique et des espaces de stockage de marchandises, en vue de leur distribution physique et digitale,</li> <li>- l'ergonomie du site marchand,</li> <li>- les gammes de produits proposés à la vente.</li> </ul> <p>L'audit donne lieu à la formulation de préconisations en termes d'aménagement et d'organisation de la mise à disposition et de la distribution des produits, sur les canaux physiques et digitaux.</p> <p>Etude de cas d'entreprise Travail individuel Production écrite</p> <p><b>2/ Un audit d'un point de vente proposant des modalités de distribution omnicanal sur le plan commercial et financier</b>, donnant lieu à la formulation de préconisations en termes de technique de vente, d'animation de la relation et de l'expérience client dans un contexte omnicanal, et de gestion commerciale</p> <p>Etude de cas d'entreprise Travail individuel Production écrite</p>
<b>BLOC C – Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal</b>	<p><b>1/ Un plan de management d'équipe commerciale</b>, comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la planification des activités,</li> <li>- les rôles, missions et tâches affectés à chacun.</li> </ul> <p>Etude de cas d'entreprise Travail individuel Production orale</p> <p><b>2/ Une réunion d'animation d'équipe</b></p> <p>Mise en situation professionnelle reconstituée Travail individuel Production orale</p> <p><b>3/ Un entretien individuel</b></p> <p>Mise en situation professionnelle reconstituée Travail individuel Production orale</p>

### Blocs de compétences

Nous contacter pour plus d'informations sur la possibilité de valider des blocs de compétences.

Les blocs de compétences sont acquis définitivement et sont capitalisables sur une durée de 5 ans pour valider la certification