

BACHELOR

NIVEAU 6

RETAIL MANAGER

Titre RNCP 36534 : Responsable de Distribution Omnicanale
délivré par CCI France, réseau Negoventis

CAMPUS DE BORDEAUX & LIBOURNE



EFFICACITÉ, LEADERSHIP, ET ORGANISATION

Selon la politique de l'enseigne, le Retail Manager gère un centre de profit sur les plans commercial, financier et humain. A l'issue de la formation, il sera capable d'optimiser la surface de vente, d'animer la relation client, de garantir la performance financière de la surface de vente, de manager les équipes et gérer le personnel, le tout en tenant compte de la politique et de la stratégie de l'enseigne.

MÉTIERS VISÉS

- Adjoint(e) au responsable de magasin
- Chef(fe) de secteur
- Responsable d'un centre de profit
- Chef(fe) de rayon

PRÉREQUIS

- Niveau 5 validé dans les domaines de la vente, du commerce ou de la distribution ou niveau 5 validé et 6 mois d'expérience professionnelle dans ces mêmes secteurs, ou 3 ans d'expérience professionnelle dans ces mêmes secteurs.
- Demandeurs d'emploi / salariés / étudiants / particuliers et reconversion professionnelle

POSTULER

Inscription en ligne sur :

campusdulac.com



UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

FOCUS SUR :

- Veille et diagnostic commerciaux
- Elaboration des plans d'actions commerciales
- Pilotage des responsables des points de vente
- Développement et rentabilisation du réseau de vente
- Organisation d'événements promotionnels

MODALITÉS :

- Alternance : 12 mois en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Accessible en blocs de compétences et en VAE

LES + DE LA FORMATION

- Plateforme numérique permettant un travail individualisé en autonomie et adapté au rythme de chacun
- Travaux de groupe en mode projet et projet fil rouge cas réel d'entreprises partenaires
- Accompagnement aux examens
- Interventions de professionnels pour enrichir la culture économique et commerciale
- Sorties pédagogiques
- Master class et ateliers animés par des entreprises de la région
- Projets professionnels
- Mobilité post apprentissage

RECRUTEMENT

- Inscription en ligne
- Entretien de motivation
- Formation prise en charge à 100%

97.37% TAUX DE RÉUSSITE

* Retrouvez plus d'indicateurs sur notre site internet.

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
- Élaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Rédiger un plan d'action commercial 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 phygitales 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 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 équipe

EXAMENS

JOURNÉE D'INTÉGRATION

COORDINATION

AUTRES

(journées professionnelles, événements, préparation à la soutenance finale...)