

BACHELOR – Niv 6 - BAC+3

# RDO - Responsable de Distribution Omnicanale



Cette formation en alternance d'1 an et de niveau 6 (bac+3) vous forme au poste de responsable de distribution omnicanale dans le secteur de la distribution, du commerce de gros et de détail.

Le Responsable de distribution omnicanale est chargé des résultats d'un rayon, d'un univers, d'une boutique de taille variable selon l'enseigne.

Ses missions sont de manager une équipe de taille variable ; développer des actions commerciales afin de contribuer au développement du chiffre d'affaires de l'enseigne, en accord avec son N+1, et de la stratégie commerciale de l'entreprise.

La mobilité interne peut conduire à une évolution de carrière rapide. En tant que responsable de la distribution omnicanale, vous pouvez être promu aux postes de chef de secteur, de directeur de magasin, d'acheteur, de chef de département, de chef de produit, puis vers des fonctions de direction de groupe.

## Les métiers visés

Suite à l'obtention du Bachelor vous pourrez travailler comme :

- ✓ Chef de département / secteur
- ✓ Adjoint / Directeur d'une unité de vente
- ✓ Directeur de magasin
- ✓ Responsable d'un centre de profit
- ✓ Responsable de service clientèle
- ✓ Chef de rayon (alimentaires ou non alimentaires)
- ✓ Manager de rayon (alimentaires ou non alimentaires)
- ✓ Manager adjoint et responsable de Boutique

## SECTEURS D'ACTIVITES

Le titulaire du Bachelor RDO peut exercer les secteurs suivants : secteur de la distribution, du commerce de gros et de détail.



### RYTHME D'ALTERNANCE

Sur 1 an ; 3 semaines en entreprise ; 1 semaine en formation



### GRUPE

De 5 à 12 personnes



### DURÉE

308h hors évaluation  
448h selon les modalités  
d'évaluation



### LIEU

Sup'Alternance Provence  
55 avenue du 1<sup>er</sup> Mai  
04100 Manosque

## PRÉREQUIS

Pour intégrer le dispositif de formation :

Justifier d'un diplôme de niveau 5 (III) ou BAC +2 validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution

Ou

Justifier d'un diplôme de niveau 5 (III) ou BAC +2 validé dans tout autre domaine et justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente/commerce/distribution

Ou

Justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution

Et

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

## PREREQUIS RELATIONNEL

Sens commercial, sens du relationnel et de la communication, travail en équipe, maîtrise de outils de communication, résistance au stress, maîtrise de la langue anglaise.

## PUBLIC VISÉ

Personnes éligibles aux contrats d'alternance :

- Contrat d'apprentissage (max 29 ans ou RQTH, autres cas selon réglementation)
- Contrat de Professionnalisation (inscrits Pole Emploi)
- Salariés en Pro-A
- Personnes en reconversion (nous consulter)

## DÉLAIS D'ACCÈS

- A partir de 90 jours avant le début de formation
- Entrée possible de septembre à décembre.
- Nous consulter pour les prochaines dates de session.

## MODALITÉ D'ACCÈS

- Entretien de recrutement
- Test de positionnement
- Étude personnalisée du dossier candidat – CV, lettre de motivation, expériences professionnelles et personnelles.

## TARIFS

**Formation gratuite** en apprentissage avec rémunération de l'apprenant en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation

Prise en charge possible suivant les modalités d'accès à la formation et le profil de l'apprenant/ apprenante

Une prise en charge partielle des frais annexes de type repas, nuitée, premier équipement peut être sollicitée auprès de l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ;

Nous consulter.

## MODALITÉS PEDAGOGIQUES

Synchrone : Cette synchronicité de l'apprentissage facilite l'interactivité, les participants à la formation peuvent directement poser leurs questions au formateur ou échanger avec les autres apprenants.

Présentiel

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

Une méthode pédagogique qui s'adapte au contexte, au public. Elle se nourrit de pratiques existantes, mais elle est également unique. La méthode active est déployée en s'appuyant sur des actions à réaliser pour en tirer une expérience, un apprentissage.

## MOYENS PEDAGOGIQUES

Rythme alterné en centre de formation et entreprise ;

- Positionnement et restitution au Maître d'Apprentissage ;
- Rencontre Maître d'Apprentissage/Formateur référent/Représentant légal ;
- Livret de suivi en entreprise et d'apprentissage ;
- Visite en entreprise
- Séances de tutorat/accompagnement individualisé
- Réunions pédagogiques ;
- Formation en présentiel
- Équipe pédagogique pluridisciplinaire disposant de nombreuses années d'expériences dans le métier et dans la formation professionnelle ;
- Formation appliquée par une pédagogie active, capitalisation sur les périodes en entreprise et complément en centre de formation, pédagogie par objectif ;
- Travaux de groupes, exposés, mises en situations, vidéo, visites d'entreprises.

- Émargements des stagiaires par demi-journée et questionnaire de satisfaction
- Évaluation par l'entreprise
- Mémoire / soutenance

Livret d'apprentissage et de suivi en entreprise

Visite en entreprise

## OUTILS PEDAGOGIQUES

Tableau blanc, vidéoprojecteur, salle de classe, vidéos, tableau interactif.

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera en capacité de :

- Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal ;
- Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux ;
- Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal.

## CONTENU DE LA FORMATION

**Bloc 1 - Élaboration 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 digitales innovantes
- Garantir une expérience client de qualité
- Analyser ses résultats et en assurer un 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

## MODALITÉ D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

**Bloc 1 - Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal**

Un dossier écrit individuel de développement commercial constitué de (200 pts):

- l'analyse des résultats d'une étude de marché,
- la formulation de préconisations visant au développement des ventes dans un contexte de distribution omnicanal,
- l'établissement d'un plan d'action commercial intégrant le déploiement d'une plateforme de vente en ligne,
- les outils de pilotage associés à la mise en œuvre du plan d'action

**Bloc 2 - Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux**

Un dossier écrit individuel incluant deux sous parties (300 pts) :

- Sous partie 1 : Un audit d'un point de vente proposant des modalités de distribution omnicanale, portant sur : L'organisation de l'espace de vente physique sur le plan QHSE, L'implantation et la mise en œuvre des techniques de merchandising dans l'espace de vente physique, L'organisation de la logistique et des espaces de stockage de marchandises, en vue de leur distribution physique et digitale, L'ergonomie du site marchand, Les gammes de produits proposés à la vente.
- Sous partie 2 : Un audit d'un point de vente proposant des modalités de distribution omnicanale sur le plan commercial et financier, 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

**Bloc 3 - Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal**

**1/ Une présentation orale individuelle de 20 mn portant sur un plan de management d'équipe commercial, comprenant :**

- la planification des activités,
- les rôles, missions et tâches affectés à chacun.

**2 / Une réunion d'animation d'équipe Mise en situation professionnelle reconstituée**

Travail individuel

Épreuve orale 15 mn, 30 mn de préparation

**3/ Un entretien individuel Mise en situation professionnelle reconstituée**

Travail individuel Épreuve orale 15 mn, 30 mn de préparation

**Bloc Professionnel** -Évaluation professionnelle

**SUIVI EN ENTREPRISE**

Suivi en entreprise par le/la référent(e) accompagne, évalue les compétences acquises par l'apprenant(e) en entreprise, un élément clé du suivi individualisé. Cette rencontre avec l'apprenant(e) et le ou la maîtresse d'apprentissage permet le/la référent(e) de s'assurer que les missions confiées à l'apprenant(e) sont en adéquation avec les objectifs pédagogiques de la formation.

le/la référent ( e )

- Fait le point régulièrement sur les conditions d'apprentissage de l'apprenant(e)
- Rappelle à l'entreprise ses droits, ses engagements.
- Informe des situations à risque la direction ou le/la responsable de la formation.
- Envisage en cas de rupture, un changement de structures et en étudier les possibilités de réalisation.

Consultez les modalités d'évaluation sur :

[www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36534](http://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36534)

**PASSERELLES**

Pas de diplôme passerelle.

**ÉQUIVALENCES**

Aucune.

**VALIDATION PAR BLOCS**

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

**POURSUITE D'ÉTUDES**

La formation vise un accès direct à l'emploi mais il est possible de poursuivre vers des formations de niv 7 compatibles.

**INTERVENANTS**

L'école intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

**ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

Notre structure s'est engagée dans la mise en œuvre d'une politique d'accueil et d'inclusion des personnes en situation de handicap en formation.

Vous êtes en situation de handicap merci de contacter notre référent handicap : [referenthandicap@digne.cci.fr](mailto:referenthandicap@digne.cci.fr)

**MIXITÉ**

Toutes nos formations sont accessibles à tous et toutes, sans discrimination de sexe ou d'origine.

**LIEU DE FORMATION**



**Sup'Alternance Provence**

55 Av. du 1er Mai

04100 Manosque

Google Map : <https://g.page/sup-alternance-provence>

### LIBELLÉ EXACTE DE LA CERTIFICATION

Responsable de Distribution Omnicanale  
[www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36534](http://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36534)

### CODE RNCP

RNCP36534

### NOM DU CERTIFICATEUR

CCI FRANCE

### DATE D'ENREGISTREMENT DE LA CERTIFICATION

01-06-2022 pour 3 ans

### INDICATEURS DE RESULTATS DE CETTE FORMATION

Consulter nos indicateurs sur notre site internet :



### PERSONNE À CONTACTER

Cyrille DAVENET - Chargé des relations entreprises

[c.davenet@digne.cci.fr](mailto:c.davenet@digne.cci.fr)

06 89 34 76 52