

BAC +3

40675

Voie d'accès

Alternance

PUBLIC

- A partir de 15 ans sous conditions
- Jusqu'à 29 ans révolus pour les contrats en apprentissage
- Sans conditions d'âge pour les personnes en situation de handicap et pour les porteurs de projet de création d'entreprise

PRÉ-REQUIS

- Etre titulaire d'un BAC +2 ou d'une équivalence
- Avoir minimum 3 ans d'expérience professionnelle

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Candidater en ligne
- Se présenter et satisfaire à l'entretien de motivation
- Rentrée prévue en Septembre / Octobre

OBJECTIFS

- Élaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Piloter l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux
- Manager des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

DURÉE

- 483 heures / 10 mois – durée ajustable selon les antécédents de parcours
- Alternance : 1 semaine en centre de formation et 3 semaines en entreprise

TARIFS

- Contrat d'Apprentissage & Professionnalisation : Coût de la formation pris en charge par l'OCPO / l'entreprise
- Autre situation : nous consulter

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Chef de rayon
- Manager de rayon
- Manager adjoint et responsable de boutique

POURSUITES D'ÉTUDES

- Eligible aux formations de niveau 7 (BAC +5)

PASSERELLES

- Possibilité d'admission parallèle : se rapprocher du service des inscriptions

Contact

Sébastien PINEAU -
contact@campus120.c
ci.fr - 05 49 37 35 63

Lieu de formation

Site de Poitiers - CCI de la Vienne
- Campus 120 - 120 Rue du
Porteau 86000 Poitiers

Inscription





Taux de réussite en 2024



Taux de satisfaction en 2024



Nombre d'apprentis 2023/2024

D'autres indicateurs sur : www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil

PROGRAMME & CONTENU

- Bloc 1 -- Élaboration d'un 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 un plan d'action commercial omnicanal - Rédiger un plan d'action commercial omnicanal
- 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 phygiales 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

MÉTHODES & MOYENS MOBILISÉS

- Cours et cas pratiques
- Mises en situations professionnelles
- Approche pédagogique par le jeu
- Salles informatiques et Centre de ressources
- Accompagnement personnalisé

SALAIRE MOYEN

* À TITRE INDICATIF

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

- Au fil du parcours, des évaluations formatives, des auto-évaluations ainsi que des bilans permettent de valider les acquis et d'identifier les axes d'amélioration
- Cas de synthèse (écrit et oral) : Les épreuves de certification se déroulent en fin de parcours de formation avec un jury professionnel. Il est possible d'obtenir une certification partielle ou totale



www.campus120.fr



**CAMPUS 120 Poitiers,
CCI de la Vienne & Campus 120
Z.I. République – 120 rue du Porteau
86000 – POITIERS**



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap : referent-handicap@campus120.cci.fr

- Une expérience de +45ans dans la formation et un réseau riche de +1000 entreprises partenaires
- Un accompagnement dans vos recherches d'entreprises
- Des salles de cours équipées selon les spécialités : laboratoire, cuisine, restaurant, bar, boutique...
- Un site convivial de 6 hectares, avec parking, gymnase, hébergement, restauration