



# BACHELOR RDO

## RESPONSABLE DE DISTRIBUTION OMNICANALE



**BAC +3**



Découvrez  
la formation



**100%**

Taux de réussite  
moyen

**NC**

Taux d'insertion  
à 6 mois

**100%**

Taux de satisfaction  
apprenants

### PUBLIC

Formation ouverte à tout public de plus de 16 ans.

### PRÉREQUIS

Titulaire d'un Bac+2, **Ou** d'un titre de niveau 5 en commerce-vente, **Ou** d'un titre de niveau 5 et justifier d'une expérience de 6 mois en commerce-vente, **Ou** justifier de 3 ans d'expérience en commerce-vente.

### DURÉE ET DATE

**1 an.**  
D'octobre à juillet.

### TARIF PAR ANNÉE

~~8 996€~~ **GRATUIT\***

*\*Coût pris en charge par l'OPCO et l'entreprise dans le cadre d'un contrat en alternance.*

### SALAIRE DE L'APPRENTI

Entre **486 €** (27% du SMIC) et **1 801 €** (100% du SMIC)\*.

*\*Sauf convention collective plus avantageuse.*

### ADMISSION

S'inscrire et déposer un dossier de candidature complet sur le site **campussuddesmetiers.com**.

Passer les tests de positionnement et l'entretien.

### CERTIFICATION

Diplôme : **Niveau 6 (BAC+3)**

Code RNCP : 36534

Certificateur : CCI France

Date d'échéance : 01/06/2025

### RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine campus / 3 semaines entreprise.

### MODALITÉS

Format : en **alternance**.

Type de session : 100% **présentiel**.

Lieu : à Nice.

## LES OBJECTIFS

- Construire un plan d'action opérationnel
- Gérer la vente omnicanale
- Encadrer et animer une équipe de vente
- Élaborer des outils numériques de pilotage
- Analyser en continu les résultats des ventes
- Créer l'argumentaire commercial en lien avec le produit
- Faire une veille concurrentielle et technologique
- Générer des leads
- Négocier et closer les conditions contractuelles

## PÉDAGOGIE : MOYENS ET MÉTHODES

- Salles de cours connectées (vidéo projecteur interactif, système de visio, flip chart, tableau d'expression, ...)
- PC portables individuels avec MS Office 365, accès wifi, ...
- Centre de Ressources
- Pédagogie active et collaborative
- Espace de vente pédagogique (magasin)
- Formateurs professionnels experts
- Mise en situation, cas pratiques, dossiers
- Contrôle continu (devoir écrit, évaluation orale, examen blanc) et Examen final

## LE PROGRAMME

### Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Analyser les comportements d'achat et exercer une veille
- Identifier et choisir les actions marketing et commerciales innovantes
- Structurer et conduire le plan d'action commercial omnicanal
- Présenter le plan d'action commercial omnicanal à sa hiérarchie

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

- Organiser l'accueil de la clientèle dans les espaces de vente
- Établir l'aménagement physique du magasin et des espaces commerciaux
- Mettre en place des actions de promotion et d'animation commerciales
- Vérifier et superviser en continu le bon fonctionnement et l'ergonomie de l'espace de vente numérique de l'unité commerciale

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

- Participer au processus de recrutement
- Gérer les litiges et conflits entre les membres de l'équipe
- Établir les règles et procédures à respecter en matière de sécurité et de pratiques éco-responsables
- Encadrer, animer et organiser le travail d'une équipe commerciale

### Une option facultative au choix

- **Marketing et Marketing digital** : décrypter les tendances du consommateur pour élaborer des stratégies de positionnement de marque et des campagnes publicitaires
- **Entrepreneuriat** : acquérir les compétences pour lancer et développer avec succès sa propre entreprise
- **Communication et événementiel** : acquérir les compétences pour promouvoir un événement, en utilisant des stratégies de marketing et des canaux de communication ciblés

## LES DÉBOUCHÉS H/F

- Manager de rayon
- Chef de secteur distribution
- Acheteur
- Adjoint ou responsable de magasin

## LES POURSUITES

- Insertion professionnelle immédiate possible
- Poursuite d'études possible en Master

## L'ÉVALUATION

- Évaluation finale par blocs de compétences
- Soutenance orale devant un jury composé de professionnels
- Juin - Juillet

## SERVICE EXCLUSIF D'ACCOMPAGNEMENT

Dès votre admission, un **Chargé de Relation Clients** vous aidera dans vos démarches et votre recherche d'entreprise.

Il vous présentera et vous **mettra en relation avec les meilleurs entreprises** correspondant à votre profil et votre projet.

## LA FILIÈRE ICS AU CAMPUS

La **filière ICS** offre la possibilité de suivre des formations de qualité académique d'une école de commerce pour se former aux métiers du **commerce**, de la **vente** et de la **distribution**.

Tous les cursus sont dispensés par une équipe pédagogique stable de **formateurs en CDI à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Nice Côte d'Azur**. Ils sont tous **experts dans leurs domaines** avec une **grande expérience professionnelle** du secteur.

## LES + DU CAMPUS

 Mobilité internationale

 Cafétéria et Food Truck

 1000 m<sup>2</sup> d'espaces sportifs

 Application mobile

 Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap

 Transports de proximité

**ICS**  
Institut du Commerce  
et des Services

**CSM**  
Campus Sud des Métiers

**Marco ROSELLI**  
Chargé de Relation Clients Apprenants/Entreprises  
marco.roselli@cote-azur.cci.fr  
04 92 29 48 28 | 07 89 20 47 54

Campus Sud des Métiers  
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice  
campussuddesmetiers.com



**Qualiopi**  
processus certifié  
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage
- Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience

