

## RESPONSABLE DE DISTRIBUTION OMNISCANALE

### PLAN DE FORMATION 2024-2025

Modules	Heures
<b>Bloc 1 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omniscanal</b>	<b>122,5</b>
M1.1 - Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances	14
M1.2 - Analyser les profils et comportements de ses clients	14
M1.3 - Définir des actions marketing et commerciales innovantes	21
M1.4 - Elaborer le plan d'action commercial omniscanal	42
M1.5 - Présenter et défendre son plan d'action commercial	28
Etude de cas	3,5
<b>Bloc 2 - Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux</b>	<b>210</b>
M2.1 - Vérifier l'application des règles et normes QHSE/ERP	14
M2.2 - Adapter le merchandising à l'activité commerciale	49
M2.3 - Gérer et suivre son offre omniscanale	35
M2.4 - Optimiser ses stocks	14
M2.5 - Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE	28
M2.6 - Piloter des actions commerciales phygitaux innovantes	28
M2.7 - Garantir une expérience client de qualité	7
M2.8 - Analyser ses résultats et en assurer le reporting	28
Etude de cas	7
<b>Bloc 3 - Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omniscanale</b>	<b>126</b>
M3.1 - Anticiper les besoins en personnel et participer au recrutement	14
M3.2 - Planifier, organiser et adapter le travail de son équipe	35
M3.3 - Encadrer et animer son équipe	35
M3.4 - Accompagner et développer les compétences de son équipe	21
Etude de cas - Mise en situation professionnelle	21
<b>Dynamique de groupe</b>	<b>3,5</b>
<b>Pratique professionnelle et évaluation - Mission en entreprise</b>	<b>35</b>
<b>TOTAL FORMATION</b>	<b>497</b>