

BACHELOR

NIVEAU 6

# BACHELOR RETAIL MANAGER\*



Campus  
du Lac

Une école  
CCI BORDEAUX GIRONDE

## EFFICACITÉ, LEADERSHIP, ET ORGANISATION

Selon la politique de l'enseigne, le Manager Commerce Retail 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. au responsable de magasin
- Chef de secteur
- Responsable d'un centre de profit
- Chef de rayon

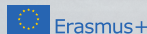
### PRÉ-REQUIS

- Demandeurs d'emploi / Salariés / Particuliers / Etudiants / Reconversion professionnelle / Alternants.
- Niveau 5 validé dans le secteur du commerce ou 3 ans d'expérience professionnelle dans ce secteur.

## POSTULER

Inscription en ligne sur :

[campusdulac.com](https://campusdulac.com)



# UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

## FOCUS SUR :

- Veille et diagnostic commerciaux.
- Elaboration des plans d'actions commerciales.
- Pilotage des responsables des points de vente.
- Développer et rentabiliser le réseau de vente.
- Organiser des événements promotionnels.

## MODALITÉS :

- VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)
- Formation temps plein ou alternance

## 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

94.44% TAUX DE RÉUSSITE

56.67% TAUX D'INSERTION

## 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 phygitaes 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...)

\* Titre RNCP : Responsable de la Distribution Omnicanale

START  
& BOOST