



## Bac+2 Gestionnaire d'unité commerciale option Webmarketing

Devenez un spécialiste de la gestion des unités commerciales spécialisées en Webmarketing. Apprenez à gérer et à animer l'offre des produits et services.

### Dates

Septembre 2021

### Durée

2 ans en alternance / 805H de formation en centre + 35H d'examen

### Lieux

BRIANÇON

### Contact

Delphine TEYSSOT

06 81 84 91 73

d.teyssot@cci05formation.fr

### Référent Handicap

Référent : Delphine TEYSSOT

06 81 84 91 73

d.teyssot@cci05formation.fr

### Modalités d'accès

Dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec tests et entretien.

### Blocs de compétences

Contrôle continu, examen de blocs, pratique professionnelle en entreprise (soutenance).

### Suite de parcours

Poursuite d'étude possible sur un BAC+3 ou un titre équivalent.

## Publics

Jeunes de moins de 26 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion.

## Objectifs

Acquérir l'ensemble des compétences nécessaires pour prendre la responsabilité du tout ou

partie d'une unité commerciale au travers de 4 missions :

- Gérer et animer l'offre des produits et de services
- Gérer la relation clientèle
- Manager une équipe commerciale
- Développer l'activité commerciale

## Pré-requis

Titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre de niveau IV ou année terminale accomplie - avec ou sans expérience professionnelle

## Programme

### Gérer et commercialiser des produits ou des services :

Technique de vente et de vente à distance, marketing opérationnel, droit commercial, négociation commerciale, communication interpersonnelle, application aux activités commerciales (TIC), Anglais.

### Contribuer à la gestion et au développement d'un centre de profit :

Marketing stratégique, droit des sociétés, économie d'entreprise, applications aux activités commerciales (TIC), comptabilité générale, outils de gestion, contrôle de gestion, application à la gestion (TIC), gestion des flux.

### Participer à l'encadrement et à la gestion du personnel :

Droit du travail, recrutement, outils du management, applications aux activités du management (TIC).

### Se spécialiser en Webmarketing :

Comprendre l'environnement et les enjeux des nouveaux outils numériques, identifier les opportunités liées à leurs usages et les intégrer dans leur fonctionnement. Elaborer et organiser sa stratégie numérique. Savoir choisir les solutions « logicielles » et mettre en place les outils webmarketing adaptées aux enjeux et aux objectifs de son entreprise. Booster son activité grâce aux réseaux sociaux.

### Préparation aux examens :

Mise en situation d'examens, tests techniques

### Validation :

Examens en fin de formation conforme au référentiel du diplôme.

### Equipes pédagogiques :

Formateurs spécialisés en milieu professionnel