



Date de mise à jour : 18/11/2022

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

Du 22/05/2023 au 09/11/2023

Durée

479,5h en formation + 287h en stage entreprise

Tarifs

Nous consulter

Possibilités de financement

Possibilité de financement par le CPF et les OPCO

Lieux

BRIANÇON

Contact

Delphine TEYSSOT
06 81 84 91 73
d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap

Delphine TEYSSOT
T. 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

Bloc RNCP36141BC01 - Mise en œuvre des actions commerciales et marketing phygitaux de l'unité commerciale / Bloc RNCP36141BC02- Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal / Bloc RNCP36141BC03 - Suivi des ventes et gestion des stocks de l'unité commerciale / Bloc RNCP36141BC04 - Collaboration à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

Équivalence

Aucune

Passerelles

Aucune

Suite de parcours

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

Publics

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

Formation en présentiel

Possibilité de VAE

Débouchés

Assistant commercial spécialisé dans les réseaux sociaux, commercial en vente à distance, commercial d'une boutique en ligne