



19/03/2024

BAC+2 - Gestionnaire d'unité commerciale - Spécialisations

Devenez un spécialiste de la gestion des unités commerciales.

Apprenez à gérer et à animer l'offre des produits et services. Choix d'une spécialisation : Webmarketing, Communication, RH-Management, Hôtellerie-Restaurant, Langues étrangères (anglais-italien).

Dates

Septembre 2024

Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée

2 ans en alternance, 728h de formation + 203 h de spécialisation + 24.5 h d'examen - En présentiel

Tarifs

Nous consulter

Possibilités de financement

Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation. Possibilité de financement par le CPF et les OPCO

Lieux

BRIANÇON

Contact

Nathalie LEVEQUE
07 88 44 79 52
n.leveque@cci05formation.fr

Référent Handicap

Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès

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

Délai d'accès

Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

Équivalence

Aucune

Passerelles

Aucune

Suite de parcours

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

Publics

Jeunes de moins de 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion professionnelle.

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

Monter en compétence dans l'une des spécialisations.

Pré-requis

Titulaire d'un baccalauréat, d'un titre de niveau IV, ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution.

Programme

BLOCS DE COMPÉTENCES :

Mise en oeuvre des actions commerciales et marketing phygiales de l'unité commerciale (UC) :

Analyse de l'environnement interne et externe de l'entreprise, étude de la concurrence, organisation d'un espace de vente, mise en place d'outils d'aide à la vente numérique, actions et techniques de promotion innovantes, actions de communication et marketing physiques et numériques.

Conseil, vente et gestion de la relation clients dans un contexte omnicanal :

Analyse des caractéristiques clients par l'exploitation de leurs données personnelles dans le respect du RGPD, mise en oeuvre d'une démarche d'accueil des clients sur les différents canaux de vente et analyse de leurs besoins, conseil clients, réalisation des ventes et traitement des réclamations, fidélisation de la clientèle par la mise en place de mesures d'optimisation du niveau de satisfaction.

Suivi des ventes et gestion des stocks de l'UC :

Base du suivi de trésorerie, actualisation des indicateurs de suivi d'activité en utilisant les logiciels dédiés, analyse du produit des ventes et des actions promotionnelles de l'UC, proposition d'actions correctives d'optimisation des ventes, gestion des commandes et approvisionnement au moyen d'outils numériques.

Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à

l'animation d'équipe : Organisation du travail et du planning des collaborateurs dans le respect du droit du travail. Contrôle des activités, veille sanitaire, respect des procédures. Amélioration du fonctionnement opérationnel de l'unité commerciale par le biais d'un management adapté.

SPÉCIALISATIONS :

Webmarketing : Comprendre l'environnement et les enjeux des nouveaux outils numériques, identifier les opportunités liées à leurs usages et les intégrer dans leur fonctionnement. Élaborer et organiser sa stratégie numérique. Choix des solutions "logicielles" et mise en place des outils webmarketing adaptés aux enjeux et aux objectifs de son entreprise. Booster l'activité grâce aux réseaux sociaux.

Communication : Conception, mise en oeuvre et suivi des actions de communication interne et externe. Stratégie de communication et production des supports pour différents publics. Coordination des projets en collaboration avec différents partenaires, en veillant au respect des délais et du budget. Apprentissage des différentes technologies du Web afin

de développer une stratégie et concevoir des supports de communication numérique.

RH-Management : Construire et déployer le plan de développement de compétences. Réussir ses recrutements. Recrutement digital : les clés pour réussir. Pratiquer l'entretien de recrutement. L'essentiel en gestion des ressources humaines (GRH).

Les fondamentaux du management. Le Manager : pilote de la performance de ses équipes. Manager au quotidien. Manager une équipe. Réussir les entretiens annuels. Réussir son management de proximité.

Hôtellerie - Restauration : Connaître et appliquer les normes d'hygiène alimentaire en restauration, gestion des achats et des stocks, gestion comptable et financière des entreprises du secteur LHR. Gérer la relation client en français et en anglais. Animer une équipe, recrutement, intégration, formation, dans le respect du droit du travail. Collaborer au développement des actions de promotion et de communication. Connaissance de la spécificité des entreprises LHR (saisonnalité).

Langues étrangères (Anglais - Italien) : Dans un contexte quotidien et professionnel : révision des structures grammaticales, perfectionnement du vocabulaire, entraînement à la compréhension orale et écrite et à la compréhension orale en intensif.

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

Gestionnaire d'une unité commerciale ciblée selon la spécialisation choisie.