



Bac+2 Gestionnaire d'unité commerciale option Technicien Cycles

Fan de vélos ? Devenez gestionnaire des unités commerciales dans le monde du vélo. Assurez l'entretien des cycles ainsi que la vente.

Dates

06/09/2021 au 30/06/2023

Durée

2 ans en alternance - 945 heures de formation en centre + 42 heures d'examen

Tarifs

Nous consulter

Possibilités de financement

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

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 en entretien.

Délai d'accès

Candidature à fournir avant le :
15/10/2021

Blocs de compétences

Possibilité de valider les blocs de compétences :
- Administrer les ventes et assurer le suivi de la supply chain - Contribuer au déploiement de la stratégie commerciale de l'entreprise

Équivalence

Aucune équivalence, aucune passerelle

Suite de parcours

Licence commerce

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 de tout ou partie d'une unité commerciale spécialisée dans le cycle au travers de plusieurs missions :

- Gérer et animer l'offre des produits et de services
- Gérer la relation clientèle
- Manager une équipe commerciale
- Développer l'activité commerciale
- Assurer l'entretien des cycles
- Assurer les ventes techniques des cycles

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, applications 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 de management, applications aux activités du management (TIC).

Technicien cycles avec obtention du Certificat de Qualification Professionnelle :

Connaissance générale du cycle, connaissance des produits techniques cycles, rayonnage, module hydraulique, montage des vélos neufs, connaissance du marché, tenir un argumentaire de vente spécifique, merchandising, diététique sportive, textile sportif, étude posturale.

Préparation aux examens :

Mise en situation d'examens, tests techniques.

Validation :

- BAC+2 : examens en fin de formation conforme aux référentiels du diplôme

Equipes pédagogiques :

Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Formation réalisée en présentiel

Débouchés

Gestionnaire d'unité commerciale, vendeur conseil cycles, technicien cycles