

Bachelor Management Marketing Commerce et Négociation

Alternance, formation initiale, formation
continue, VAE.

 ltpsully.com



Préinscription

Responsable du Développement de l'Unité Commerciale

IPAC[®]

Titre certifié Niveau 6 (Bac+3) inscrit au **RNCP 35754** NSF 310p(Arrêté du 26 mai 2016 publié au Journal Officiel du 07 juin 2016) En partenariat avec l'IPAC. Obtention de 60 crédits ECTS.

Domaines de compétence

Le Responsable d'Unité gère, anime, développe son unité, celle-ci pouvant prendre la forme d'un point de vente, d'une agence, d'un rayon, d'un service au sein d'une entreprise. Dans tous les cas le Responsable d'Unité est impliqué dans le processus de commercialisation.

Postes et fonctions visés

- **Management :**
Responsable d'agence, manager de rayon, chef(fe) de projets, etc...
- **Marketing :**
Chargé(e) de projets marketing, chargé(e) de communication, etc...
- **Commerce :**
Ingénieur(e) d'affaires, chargé(e) de développement clientèle et/ou commercial(e), etc...

Conditions d'accès

Être titulaire d'un diplôme niveau 5 (ex niveau III, BAC + 2) ou avoir validé 120 ECTS.

Profil du candidat

- Capacité à organiser et à gérer
- Sens du contact, avoir l'esprit pratique, autonome et créatif
- Être concret, organisé, actif et enthousiaste,
- Être capable d'assumer des responsabilités et accepter mobilité et disponibilité.

Rythme de la formation

Formation en 12 mois en alternance

Date début de formation le **16 / 09 / 2021**

Contrat d'apprentissage ou professionnalisation ou stage alterné.

Rémunération

Rémunération des alternants comprise entre 43% et 80% du SMIC pour les moins de 26 ans et 100% du SMIC pour les plus de 26 ans (sauf accords de branche plus favorables au salarié).

UE Activité commerciale et marketing

- Marketing stratégique
- Marketing Communication Web
- Plan marketing digital
- Marketing études
- Stratégie de communication
- Communication opérationnelle
- Politique commerciale et relation client
- Branding et brand content
- Distribution
- Négociation

UE Activité managériale

- Communication et relations professionnelles
- Management des Hommes et des organisations

UE Activité gestionnaire

- Cadre juridique de l'entreprise
- Droit du travail
- Contrôle budgétaire
- Business plan financier
- Pilotage de l'activité commerciale

UE Applications professionnelles

- Anglais
- Outils informatiques du manager
- Pratique professionnelle
- Dossier professionnel (Ecrit + soutenance orale)

Modalités d'Evaluation

- QCM d'entrée et de sortie
- Etudes de cas des EU
- Evaluation pratique professionnelle
- Evaluation dossier professionnel écrit
- Soutenance orale

Les compétences professionnelles à acquérir

Activité commerciale et marketing:

- Mener une analyse qualitative des fréquentations commerciales d'un site en termes de profils de clientèle
- Identifier les besoins - Analyser les insuffisances et potentialités d'un territoire
- Mesurer l'efficacité des actions correctives à mener - Rédiger les actions correctives
- Rédiger un plan d'actions à mener sur une période donnée - Le chiffrer et identifier les moyens nécessaires à sa réalisation
- Etablir un plan de prospection - Etablir un guide de vente - Elaborer la trame d'une session de formation
- Définir et mettre en œuvre une politique d'animation et de développement d'une communauté d'internautes
- Définir des indicateurs-clés pour mesurer le développement de la notoriété d'une société/marque sur le web

Activité Managériale

- Proposer un plan d'action opérationnel pour favoriser le recrutement de salariés dans la zone de l'unité
- Etablir une fiche de fonction
- Etablir un plan d'entretien collectif
- Planifier les actions d'accompagnement et de fidélisation des collaborateurs dans leur parcours professionnel
- Identifier les indicateurs porteurs d'un dysfonctionnement d'un processus de travail
- Ecrire et présenter le projet de réalisation d'une action entraînant un changement significatif de l'unité commerciale

Activité de Gestionnaire

- Rédiger une note explicative ou des procédures relatives aux droits et obligations du personnel de l'unité commerciale, à l'organisation du travail (achats, stocks, ventes, après-vente, règlement)
- Etablir un budget mensuel des ventes
- Etablir un compte de résultat prévisionnel
- Etablir un budget de trésorerie annuel
- Créer un tableau de bord de l'unité commerciale

Informations &
préinscriptions en ligne



04.91.92.81.94 / 06 50 88 56 80

Email: contactalternance@ltsully.com

52 Rue Auguste Blanqui, 13006 Marseille

