

Bachelor

Diplôme IPAC reconnu par l'État

NIVEAU 6

BAC+3

Sully

Institut Supérieur
de Commerce et
de Management



ltpsully.com

Management Marketing Commerce et Négociation

Alternance,



Scan ou klik !

Préinscription

Responsable du Développement de l'Unité Commerciale

En Partenariat avec
l'École de Commerce

IPAC[®]

Certification professionnelle reconnue par l'État de niveau 6
« Responsable du développement d'unité commerciale » – IPAC
- Décision du 8 juillet 2021 – 180 crédits ECTS - RNCP 35754

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...

Taux de réussite 81 %, Taux de satisfaction 56 %

Conditions d'accès

Être titulaire d'un diplôme niveau 5 - 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.

Format de l'alternance

- Formation en 12 mois en alternance, 595 h au CFA Sully
- En contrat d'apprentissage **ou** de professionnalisation **ou** stage alterné
- **3 jours au CFA tous les 15 j ou 1 semaine/mois au CFA**
- Date de rentrée : **septembre 2022**
- Tarif : Prise en charge sous condition, par l'OPCO de l'entreprise

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).

Programme pédagogique

UE 1 Activité développement commerciale

- Veille stratégique
- Relation client
- Politique commerciale

UE 2 Activité expérience client

- E-business et omnicanal
- Expérience client
- Anglais S5
- Communication et relations professionnelles
- Négociation
- Proposition commerciale
- Business english

UE 3 Activité management

- Pilotage de l'activité commerciale
- Gestion de projet
- Management des hommes et des organisations
- Management de la force de vente
- Contrôle budgétaire

UE 4 Activité complémentaires

- Initiation aux RH
- Outils informatiques du manager
- Marketing stratégique
- Distribution et merchandising
- Business plan financier
- Droit de l'e-business
- Pratique professionnelle en entreprise

Modalités d'Evaluation

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

Méthodes Pédagogiques utilisées

- Cours en présentiel (travaux pratiques et cours théoriques), mise en situation professionnelle.
- Outils mobilisés : Progiciel, salles informatiques.
- Formateurs(trices) en domaines généraux professionnels

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
contactalternance@ltpsully.com
04 91 94 57 48 / 06 50 88 56 80
Personne en situation d'handicap, nous contacter

52 Rue Auguste Blanqui, 13006 Marseille

LTP SULLY/ ISCM est certifié ISO 9001 :

Certification validant la qualité des processus et du fonctionnement des formations et de développement des compétences