

BACHELOR BAC+3 Marketing Commerce Négociation

EN 1 AN EN ALTERNANCE

+ Les atouts

- > un titre certifié reconnu par l'État de niveau 6
- > un parcours professionnalisant avec des formateurs et des intervenants professionnels experts dans les domaines animés
- > une formation individualisée pour répondre aux besoins de l'alternant
- > une méthode pédagogique active et participative, la pédagogie inversée pour certains séminaires, des conférences et interventions, des visites d'entreprises
- > une préparation aux épreuves écrites et orales
- > un accompagnement et un suivi à la réalisation des missions et du projet en entreprise
- > notre référente handicap oriente et accompagne les personnes en situation de handicap selon leurs besoins.

Pour les candidats

En amont du parcours, l'ESA propose un parcours d'accompagnement à la recherche d'entreprise et un suivi personnalisé : ateliers collectifs et individuels sur les techniques et méthodes de recherche, sur le projet professionnel, séance de coaching



Tout au long du parcours, l'ESA évalue les points de progression du parcours avec l'apprenant et le tuteur en entreprise, réalise des suivis au sein de l'entreprise



Pour les entreprises



En amont du parcours, l'ESA organise des job-dating, des mises en relation ciblées avec des profils de candidats correspondant aux postes recherchés



Tout au long du parcours, l'ESA accompagne l'entreprise et l'apprenant dans la conduite des missions et des projets à mener pendant la formation

blue-com.fr Mise à jour 11/2022



BACHELOR BAC+3 Marketing Commerce Négociation

EN 1 AN EN ALTERNANCE

Les perspectives professionnelles

SECTEURS

Entreprises de toutes tailles ayant une activité commerciale dans les secteurs du service, du commerce, de la grande distribution, de l'immobilier, de la banque, de l'automobile, du travail temporaire, de l'industrie et du bâtiment

MÉTIERS

Responsable d'unité commerciale, responsable d'agence, responsable de clientèle, responsable commercial, manager d'équipe, chef de projet.

Les activités principales visées par la formation

Le responsable du développement de l'unité commerciale est le chef d'orchestre de la relation client. Dans un contexte omnicanal, il exerce ses activités de manière autonome dans son champ de responsabilité. Il est en charge du développement et de la gestion d'une unité commerciale physique et/ou virtuelle (points de ventes, agences commerciales et /ou sites e-commerce).

Il intervient dans 3 domaines :

- Conception et organisation de la mise en œuvre du développement commercial
- Management de l'expérience client dans un contexte omnicanal
- Management de la force de vente et de l'unité commerciale

Modalités d'accès

- Pré-requis : Titulaire d'un Bac + 2 (BTS, DUT, ...) ou tout cycle d'études ayant abouti à l'obtention de 120 crédits ECTS et accessible par la VAPP
- S'inscrire aux sessions d'informations et de recrutement sur notre site internet, par téléphone ou par mail
 - > Entretien individuel de motivation
 - > Tests écrits
- Parcours d'accompagnement à la recherche d'entreprise

Organisation et lieu de la formation

- **Octobre 2023 à Juillet 2024**
- **70% du temps en entreprise, 30% en formation sur 12 mois de contrat**
- **588 heures de formation**
- **Lieu** : 13 allée des anciennes serres - 86280 Saint-Benoît
locaux accessibles au public en situation de handicap
- **Effectif** : maximum 35

Statut et Financement

- **En alternance** : statut salarié en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation
- **Statut étudiant** avec un stage de 6 mois par an
- Titre accessible dans le **cadre d'une VAE** - Validation des Acquis de l'Expérience - www.vae.gouv.fr
- Éligible au **CPF**
- **Tarif disponible sur esa-poitiers.fr**



ÉSA x TALIS / CAMPUS POITIERS
13 Allée des Anciennes Serres
F-86280 SAINT-BENOÎT
T. 05 49 38 08 38
accueil-afc@talis-bs.com / esa-poitiers.fr

Pour rejoindre nos campus, téléchargez l'application



Titre "Responsable du développement de l'unité commerciale"

Reconnu par l'État de niveau 6 et enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles - N° RNCP : 35754

Arrêté du 8 juillet 2021 publié au Journal Officiel portant enregistrement pour deux ans sous l'unité "Responsable du développement de l'unité commerciale", jusqu'au 8 juillet 2023

Cette formation est certifiée et délivrée par IPAC.

Code NSF : 310P

Compétences visées

Activité développement commercial

- > Mettre en place une veille stratégique
- > Analyser la structure du portefeuille client
- > Concevoir les stratégies de fidélisation online et/ou offline
- > Concevoir des stratégies de conquête online et/ou offline
- > Définir un plan d'actions commerciales
- > Mesurer la performance commerciale en s'appuyant sur les KPI

Activité expérience client

- > Analyser le parcours d'achat des clients selon les points de contacts digitaux et/ou physiques
- > Conduire les actions de conquête et de fidélisation prévues dans le plan d'actions commerciales
- > Exploiter la data de l'ensemble des canaux de distribution
- > Analyser la satisfaction client
- > Communiquer à l'oral et/ou à l'écrit en français et/ou en anglais
- > Conduire les actions de conquête et de fidélisation prévues dans le plan d'actions commerciales
- > Négocier une offre commerciale complexe en français et/ou en anglais
- > Traiter, en relais de l'équipe de vente, les réclamations et/ou litiges complexes
- > Rédiger une proposition commerciale personnalisée en français et/ou en anglais

Activité management

- > Piloter le budget prévisionnel de fonctionnement et d'investissement nécessaire à l'activité de l'UC (Unité commerciale)
- > Identifier les besoins en compétences de l'UC et utiliser les techniques d'animation adaptées
- > Organiser en mode projet le travail de l'UC
- > Construire une cartographie des risques propres à l'activité de l'UC
- > Identifier les besoins en compétences de l'UC
- > Utiliser les techniques d'animation adaptées
- > Évaluer les performances individuelles et collectives de l'équipe commerciale

Méthodes pédagogiques

La formation est découpée en séminaires de 21 heures. Elle est composée de cours théoriques et d'applications actives de concepts, d'applications professionnelles, de mises en pratique et d'études de cas. Certaines matières utilisent la pédagogie inversée : avant le démarrage des séminaires, l'alternant reçoit un kit pédagogique qui permet d'étudier les fondamentaux et les connaissances de base de la matière.

Modalités d'évaluation

- > Cas pratique en fin de séminaire
- > QCM et cas pratique pour les modules en pédagogie inversée
- > Pratique Professionnelle
- > Mise en situation professionnelle
- > Études de cas
- > Dossier et soutenance d'un dossier professionnel
- > Pratique en anglais, outils informatiques du manager

Programme*

UE 1 - Activité développement commercial	3 séminaires de 21 heures
<ul style="list-style-type: none"> • Veille stratégique • Relation client • Politique commerciale 	
UE 2 - Activité expérience client	7 séminaires de 21 heures
<ul style="list-style-type: none"> • CE-business et omnicanal • Expérience utilisateur • Anglais S5 • Communication et relations professionnelles • Négociation • Proposition commerciale • Business english 	
UE 3 - Activité management	5 séminaires de 21 heures
<ul style="list-style-type: none"> • Pilotage de l'activité commerciale • Contrôle budgétaire • Management des hommes et des organisations • Management de la force de vente • Gestion de projet 	
UE 4 - Activités complémentaires	6 séminaires de 21 heures
<ul style="list-style-type: none"> • Outils informatiques du manager • Marketing stratégique • Distribution et merchandising • Business plan financier • Droit de l'e-business • Initiation aux ressources humaines 	
Évaluation - Validation :	11 heures
<ul style="list-style-type: none"> • Études de cas • QCM pour les matières avec pédagogie inversée • Cas pratique • Dossier professionnel : rapport écrit et soutenance • Pratique professionnelle en entreprise • Pratique en anglais, outils informatiques du manager 	
Modules de formation / Compétences transversales	136 heures
Outils de développement personnel Méthodes et outils de préparation aux épreuves écrites et orales Méthodes de travail, efficacité professionnelle Accompagnement sur le projet et les missions en entreprise	
TOTAL	588 heures

*le certificateur peut faire évoluer le programme