SAINTE CROIX
SAINT EUVERTE

IPAC

FORMATION CONTINUE ET PAR APPRENTISSAGE

BACHELOR MARKETING DIGITAL

Responsable du Développement d'Unités Commerciales

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Gérer, animer, développer un point de vente, une agence, un rayon, un service au sein d'une entreprise
- Gérer les enjeux de fidélisation et de conquête de clientèle
- S'impliquer dans tout le processus de commercialisation : acte de vente, animation et management d'une équipe commerciale, la phase de production des prestations de l'unité commerciale
- S'impliquer dans tout le processus de communication
- Développer des compétences techniques et professionnelles en technique de vente et en développement commercial dans un environnement omnicanal

LIEN vers le Référentiel de formation

RNCP35754 - Responsable du développement de l'unité commerciale - France Compétences (francecompetences.fr)

+ Une formation prise en charge
+ Une qualification reconnue
+ Nos entreprises partenaires en recherche d'alternants
+ Apprendre tout en bénéficiant d'une expérience professionnelle

ORGANISATION Formation en Alternance

Durée de formation : Septembre 2023 à Août 2024
1 an - 560 heures

Type de certification :
Niveau 6 délivré par l'IPAC : Bachelor Bac +3
Code RNCP : **35754**
60 crédits ECTS

Prérequis : Niveau 5 validé
BTS MCO, NDRC, TC, CCST, CI, … ou 120 crédits ECTS
Autre diplôme de niveau 5 après validation par le CFA SCSE. Stagiaire de la Formation Professionnelle Continue (F.P.C) Certification accessible par la VAE https://www.ipac-france.com/vae-cest-quoi

Qualités requises :
Ecoute, Dialogue, Décision, Adaptabilité, Polyvalence

Modalités pédagogiques :
En présentiel et/ou distanciel
Séance en groupe entier ou partiel selon les modules
Mise en application des cours théoriques sous forme de travaux dirigés et travaux pratiques

Modalités d'évaluations :
Examens Blancs, Contrôle en Cours de Formation, oraux d'examens, épreuves ponctuelles finales permettant la validation du diplôme

Tarif/Coût de la formation :
Prise en charge totale ou partielle par l'OPCO de l'entreprise d'accueil de l'alternant en apprentissage ou en contrat de professionnalisation

Taux de réussite :

100 % (Session 2021-2022) - Effectifs session : 11

Source enquête automne 2022

NOTRE PROJET : OSEZ L'EXCELLENCE

- Un accompagnement personnalisé tout au long du parcours de formation
- Un référent pour chaque apprenti
- Des plateaux techniques bien équipés, adaptés aux apprentissages, à la conception et réalisation
- Une aide à la recherche d'entreprise d'accueil
- Un guide pratique de l'Apprentissage pour vous aider
- Internat et restauration sur place
- A 15 minutes à pied de la gare/ligne de bus à proximité

UNITÉS DE LA FORMATION

- Activité Développement commercial
- Activité Expérience client
- Activité Management
- Activités complémentaires

(Bénéfice possible de blocs de compétences
Demander renseignements)

MÉTIERS VISÉS

- Responsable d'unité
- Responsable d'agence
- Responsable de clientèle
- Community manager

COMPÉTENCES DEVELOPPÉES

- **Conception et organisation de la mise en œuvre des stratégies de développement commercial**

Mettre en place une veille stratégique
Analyser la structure du portefeuille client
Concevoir les stratégies de fidélisation
Concevoir des stratégies de conquête
Définir un plan d'actions commerciales
Mesurer la performance commerciale

- **Management de l'expérience client dans un contexte omnicanal**

Conduire les actions de conquête et de fidélisation
Analyser le parcours d'achat des clients
Exploiter la data de l'ensemble des canaux de distribution pour réaliser une analyse des besoins de la clientèle
Négocier une offre commerciale complexe
Rédiger une proposition commerciale complexe personnalisée
Traiter les réclamations et les litiges complexes
Analyser la satisfaction client

- **Manager la force de vente et l'unité commerciale**

Identifier les besoins en compétences de l'UC
Utiliser les techniques d'animation adaptées
Evaluer les performances individuelles et collectives de l'équipe commerciale
Organiser en mode projet le travail de l'UC en utilisant des outils collaboratifs
Piloter le budget prévisionnel
Exploiter les données de gestion commerciale et financière

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Pour vous inscrire,

Vous devez télécharger à partir de janvier 2023, compléter et retourner le dossier d'inscription sur notre site internet www.cfa-scse.fr à renvoyer par mail :
Pour la 1ère Session de recrutement, **avant le 31 mars 2023**
Pour la 2ème Session de recrutement, **avant le 16 juin 2023**
La Commission de recrutement étudie les dossiers et convoque pour un entretien de motivation et de positionnement, les candidats dont le dossier est retenu.

Lycée des métiers Label 2018 - 2023

MAJ septembre 2022

Centre de Formation Continue
et par Apprentissage
Sainte Croix - Saint Euverte
28 Rue de l'Etelon
45000 ORLEANS

Tél : 02 38 52 27 09
Mail : cfa@scse.fr
www.scse.fr