

BAC+2 MC

CPF VAE

NEGOTENTIS

MANAGER COMMERCE

Sud Management Entreprises propose une formation spécialisée dans la gestion de l'unité commerciale, en alternance.

Cette formation, parrainée par l'ESC de Pau, est inscrite au RNCP et reconnue par l'Etat niveau Bac + 2.

Le Manager Commerce participe à la gestion de l'activité d'un centre de profit, celui-ci pouvant être un point de vente permanent ou éphémère, un rayon d'une grande ou moyenne surface, un magasin indépendant, une franchise ou une succursale.

ÉVALUATION PÉDAGOGIQUE

BLOC A : 150 POINTS - 196 HEURES	
A	Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente
BLOC B : 150 POINTS - 137 HEURES	
B	Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation d'équipe
BLOC C : 150 POINTS - 165 HEURES	
C	Optimiser la relation clients au sein de l'unité commerciale
BLOC D : 150 POINTS - 158 HEURES	
D	Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale
PRATIQUE PROFESSIONNELLE ET ÉVALUATION : 250 POINTS	
TOTAL : 850 POINTS	

LES FONCTIONS DU MANAGER COMMERCE

- Il assure la commercialisation, le conseil et la vente de biens ou de services sous la responsabilité de la direction du magasin.
- Il applique la politique commerciale définie, en ayant une bonne connaissance de sa zone d'implantation et en suivant les évolutions de la concurrence et de ses cibles.
- Il assure le marketing sur son point de vente en optimisant le merchandising et en respectant les réglementations en vigueur.
- Attentif à fidéliser sa clientèle, il veille à la qualité des relations qu'il entretient avec elle, tient compte de l'évolution de ses besoins et de ses comportements d'achat, conseille, vend et gère toute situation critique au mieux des intérêts du client.
- Il participe à la gestion administrative et financière courante du point de vente de même qu'il veille à optimiser la gestion de ses stocks et la mise à disposition de services.

CONTACTS

Tél : 05 53 48 41 37
alternance@sudmanagement.fr



LA FORMATION

Diplôme de niveau III, BAC+2, inscrit au RNCP. JO du 07/09/2016.

DURÉE

- 18 mois : 656 h de formation de février N à juillet N+1
- Entrées et sorties permanentes (nous consulter)

RYTHME

- 1 jour / semaine et 5 semaines complètes sur 18 mois.

METTRE EN ŒUVRE LES ACTIONS COMMERCIALES ET OPÉRATIONS MARKETING DU POINT DE VENTE

- Assurer une veille commerciale de la concurrence
- Identifier la demande et analyser l'offre sur son marché
- Maîtriser les techniques de merchandising
- Utiliser les outils d'informatique commerciale
- Appliquer une méthodologie de projet

PARTICIPER À L'ORGANISATION DU FONCTIONNEMENT DE L'UNITÉ ET À L'ANIMATION D'ÉQUIPE

- Organiser son temps et planifier son travail
- Respecter le droit du travail applicable à son environnement
- Adapter sa communication interpersonnelle
- Accueillir un nouveau collaborateur
- Accompagner quotidiennement un collaborateur

OPTIMISER LA RELATION CLIENTS AU SEIN DE L'UNITÉ COMMERCIALE

- Maîtriser les étapes de la vente à distance ou en face à face
- Fidéliser sa clientèle
- Respecter la réglementation commerciale clients
- Le e-commerce
- S'initier aux outils de GRC

ASSURER LA GESTION ET LE SUIVI ADMINISTRATIF DE L'UNITÉ COMMERCIALE

- Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité
- Analyser les résultats commerciaux et créer des tableaux de bord
- Respecter la réglementation commerciale fournisseurs
- Gérer les stocks



CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un Baccalauréat ou d'un titre certifié de niveau IV au RNCP
- Réussir les tests et entretien de sélection
- Signer un contrat de professionnalisation avec une entreprise
- Accessible en VAE ou formation continue



CARRIÈRES

- Conseiller commercial sédentaire
- Adjoint responsable de rayon / de magasin
- Chef de rayon
- Responsable de magasin