



Brevet de technicien supérieur Gestion de la PME

BTS GPME

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

À l'issue de la formation, le titulaire du BTS Gestion de la PME sera capable de participer à la gestion opérationnelle de l'entreprise et notamment à la gestion des relations avec les clients et les fournisseurs dans ses dimensions administrative, humaine, comptable ou encore commerciale, de contribuer à la gestion des risques et donc de veiller aux conditions de la pérennité de l'entreprise par l'adaptation aux évolutions de son environnement, de gérer le personnel et participer à la valorisation des ressources humaines, de contribuer à l'amélioration de l'efficacité de l'entreprise par l'amélioration de son organisation. Il soutient et accompagne le développement de l'entreprise en participant au suivi de l'activité par la production.

Programme

COMPETENCES

Bloc 1 - Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME

Rechercher des clients et traiter leur demande
 Informer, conseiller, orienter et traiter les réclamations
 Rechercher et sélectionner les fournisseurs
 Passer les commandes d'achat
 Assurer le suivi comptable

Bloc 2 - Participer à la gestion des risques de la PME

Conduire une veille Identifier, évaluer les risques de l'entreprise et proposer des actions correctrices
 Évaluer et suivre les risques financiers
 Mettre en place une démarche qualité

Bloc 3 - Gérer le personnel et contribuer à la gestion des ressources humaines de la PME

Assurer le suivi administratif du personnel et préparer les éléments de la paie
 Participer à la gestion des ressources humaines

Bloc 4 - Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME

Participer au développement commercial et à la fidélisation de la clientèle
 Accompagner le déploiement du plan de communication
 Analyser l'activité de la PME
 Identifier les facteurs explicatifs de la performance commerciale et financière
 Concevoir et analyser un tableau de bord

ENSEIGNEMENTS

Culture économique, juridique et managériale (CEJM) / Culture générale et expression (CGE) / Langue vivante 1 (anglais) / Communication

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

2 Années dont 1350 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Adresse

Quimper - EMBA
 1 Avenue de la Plage des Gueux,
 Créac'h Gwen,

29000 Quimper

<https://www.emba-bs.com/>

Les points forts de la formation

- Rythme de l'alternance : 2 jours en centre de formation, 3 jours en entreprise
- Aide à la recherche d'entreprises (coaching)
- Mise en relation avec des entreprises (job dating)
- Après votre formation, stage possible de 3 à 6 mois en Europe, dans le cadre du programme ERASMUS +
- 60 % des formateurs sont des professionnels d'entreprise

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat devra être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (Bac) et devra répondre aux attendus suivants : s'intéresser au management et à la gestion des entreprises et à leur environnement économique et juridique, disposer de compétences en matière de communication écrite et orale, relationnelles propres aux activités de gestion de la PME, techniques et calculatoires pour traiter des données de gestion, avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques

→ Niveau d'entrée : BAC - Niveau 4

↔ Niveau de sortie : BAC+2 - Niveau 5

Modalités d'entrée

Dès janvier dossier de candidature à retirer auprès de nos services et inscription via la plateforme Parcoursup.

L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, entretien de motivation et de validation du projet professionnel et signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise.

Délais d'accès à la formation de juillet à décembre (en dehors de cette période nous contacter).

Pour une adaptation de la durée de la formation, nous consulter.

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME / Participer à la gestion des risques de la PME / Gérer le personnel et contribuer à la gestion des ressources humaines de la PME / Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME / Communiquer à l'écrit et à l'oral en français / Communiquer à l'écrit et à l'oral dans une langue étrangère.

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Examen final. Validation partielle possible de certaines épreuves, capitalisable sur 5 ans. Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche.

Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

Perspectives métiers

Assistant commercial, Assistant en gestion administrative, Assistant ressources humaines, Assistant comptable, Assistant de direction, Gestionnaire de paie, Créateur/Repreneur d'entreprise...

Pour en savoir plus sur le métier d'assistant de gestion, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur <https://cleor.bretagne.bzh>

Poursuite d'études

Le titulaire du BTS GPME pourra poursuivre en licence professionnelle ou écoles spécialisées.

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 08/02/2024

Intitulé : BTS - Gestion de la PME -

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT

SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

Code RNCP : 38363 - JO du 11/12/2023

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



CHERREY Valérie

v.cherrey@emba-bs.com

EMBA Business School - N° SIRET 130 022 932 00334 - N° d'activité 53290897729

1 Avenue de la Plage des Gueux, Créac'h Gwen, - 29000 Quimper

Tél. : 02 98 10 16 16 - contact@emba.fr - <https://www.emba-bs.com/>

Les sessions



Quimper

- Nous contacter

Brevet de technicien supérieur Management Commercial Opérationnel

BTS MCO

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

À l'issue de la formation, le titulaire du BTS MCO est capable de prendre la responsabilité opérationnelle d'un secteur ou d'un rayon. Il prend en charge la relation client ainsi que l'animation de l'offre. Il assure la gestion opérationnelle de son univers ainsi que le management de son équipe. Dans un objectif de développement des ventes en magasin et en ligne, il travaille dans un contexte d'activités commerciales digitalisées.

Programme

COMPETENCES

Bloc 1 - Développement de la relation client et vente conseil

Assurer la veille informationnelle

Réaliser des études commerciales Vendre - Entretien de la relation client

Bloc 2 - Animation, dynamisation de l'offre commerciale

Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services

Organiser l'espace commercial / Développer les performances de l'espace commercial

Concevoir et mettre en place la communication commerciale - Évaluer l'action commerciale

Bloc 3 - Gestion opérationnelle

Gérer les opérations courantes

Prévoir et budgétiser l'activité

Analyser les performances

Bloc 4 - Management de l'équipe commerciale

Organiser le travail de l'équipe commerciale

Recruter des collaborateurs

Animer l'équipe commerciale

Évaluer les performances de l'équipe commerciale

ENSEIGNEMENTS

Langue vivante étrangère (Anglais)

Informatique commerciale

Culture économique, juridique et managériale (CEJM)

Culture générale et expression (CGE)

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

2 Années dont 1350 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Adresse

Quimper - EMBA
1 Avenue de la Plage des Gueux,
Créac'h Gwen,

29000 Quimper

<https://www.emba-bs.com/>

Les points forts de la formation

- Rythme de l'alternance : 1 semaine en centre de formation, 1 semaine en entreprise
- Aide à la recherche d'entreprises (coaching)
- Mise en relation avec des entreprises (job dating)
- Après votre formation, stage possible de 3 à 6 mois en Europe, dans le cadre du programme ERASMUS +
- 60 % des formateurs sont des professionnels d'entreprise

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat devra être titulaire d'un niveau IV et être intéressé par la relation commerciale dans une entreprise commerciale ou de services. Aptitudes relationnelles requises.

→ **Niveau d'entrée** : BAC - Niveau 4

↪ **Niveau de sortie** : BAC+2 - Niveau 5

Modalités d'entrée

Dès janvier dossier de candidature à retirer auprès de nos services et inscription via la plateforme Parcoursup.

L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, entretien de motivation et de validation du projet professionnel et signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.

Délais d'accès à la formation de juillet à décembre (en dehors de cette période nous contacter).

Pour une adaptation de la durée de la formation, nous consulter.

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Développer la relation client et assurer la vente conseil / Animer et dynamiser l'offre commerciale / Assurer la gestion opérationnelle / Manager l'équipe / Développer sa culture générale et son expression / Pratiquer une langue vivante étrangère / Développer une culture économique, juridique et managériale / Maîtriser les outils digitaux / Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Examen final. Validation partielle possible de certaines épreuves, capitalisable sur 5 ans. Certificateur : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche.

Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

Perspectives métiers

Le titulaire du BTS MCO pourra occuper les postes suivants : second de rayon, assistant chef de rayon, directeur-adjoint de magasin... animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, délégué commercial... téléconseiller... chargé d'accueil, chargé de l'administration commerciale... manager de rayon, responsable de rayon, directeur de magasin, responsable de site, responsable d'agence, chef d'agence commerciale, chef de secteur... responsable de clientèle, chef des ventes, chef de marché... administrateur des ventes, chef de caisse, responsable logistique, chef de groupe...

Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur <https://cleor.bretagne.bzh/>

Poursuite d'études

Le titulaire du BTS MCO pourra poursuivre en bachelor ou licence professionnelle

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 21/10/2024

Intitulé : BTS - Management commercial

opérationnel - MINISTÈRE DE

L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA

RECHERCHE

Code RNCP : 38362 - JO du 11/12/2023

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr



CHERREY Valérie

v.cherrey@emba-bs.com

EMBA Business School - N° SIRET 130 022 932 00334 - N° d'activité 53290897729
1 Avenue de la Plage des Gueux, Créac'h Gwen, - 29000 Quimper
Tél. : 02 98 10 16 16 - contact@emba.fr - <https://www.emba-bs.com/>

Les sessions



Quimper

- Nous contacter

Gestionnaire d'unité commerciale

Réseau Negoventis GUC

DIPLÔMANTE

VAE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

À l'issue de la formation, le gestionnaire d'unité commerciale est capable de prendre en charge un univers produits et participer à son développement en magasin et en ligne, conseiller, vendre, fidéliser la clientèle et développer les prestations de services en s'appuyant sur les outils digitaux de l'entreprise. Il crée et développe un portefeuille clients et prospects. Il met en valeur l'offre, maîtrise les techniques de merchandising tout en respectant l'image de l'entreprise. Il collabore à l'organisation de l'équipe. Il analyse son marché, suit l'évolution de son chiffre d'affaires et de ses indicateurs de performance, pour être force de propositions.

Programme

Bloc 1 – Mettre en œuvre les actions commerciales et marketing phygitales de l'unité commerciale

Etudier l'offre et se positionner sur son marché
Analyser les expériences clients proposées par les concurrents
Repérer les tendances de consommation en émergence
Optimiser l'expérience client au sein de la surface de vente
Booster les ventes par des actions de promotions innovantes
Renforcer l'attractivité de l'unité commerciale par la communication omnicanale
Gérer un projet

Bloc 2 – Conseiller, vendre et gérer la relation client dans un contexte omnicanal

Analyser les caractéristiques de ses clients
Personnaliser l'accueil sur les différents canaux de vente
Conseiller, argumenter et vendre
Assurer le traitement des réclamations
Fidéliser ses clients

Bloc 3 – Suivre les ventes et gérer les stocks de l'unité commerciale

Suivre les indicateurs commerciaux et effectuer le reporting
Analyser les résultats et proposer des axes d'amélioration
Optimiser les commandes de produits
Contrôler la réception des produits

Bloc 4 – Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

Contribuer à l'organisation du travail et du planning des collaborateurs
Veiller au respect des règles d'hygiène et de sécurité
Contrôler et optimiser la réalisation des activités
Gérer les conflits au sein de l'équipe
Accompagner et former ses collaborateurs en situation de travail

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Validation des acquis et de l'expérience/VAE

Public cible

Tout public

Durée

2 Années dont 800 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Adresse

Quimper - EMBA
1 Avenue de la Plage des Gueux,
Créac'h Gwen,

29000 Quimper

<https://www.emba-bs.com/>

Les points forts de la formation

- Rythme de l'alternance : 1 semaine en centre de formation, 3 semaines en entreprise
- Le cycle Gestionnaire d'unité commerciale fait partie du réseau Negoventis géré par les CCI. Il s'agit de formations de Bac à Bac 3 dans les métiers du commerce, de la vente de l'hôtellerie restauration et du tourisme.
- Chaque bloc de compétences peut être certifié indépendamment (formation continue ou VAE)



Des formations

CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE



Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat doit pouvoir justifier d'un diplôme de niveau 4 (ou baccalauréat validé) ou de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité commerce-distribution et répondre aux critères de sélection.

→ **Niveau d'entrée** : BAC - Niveau 4

↪ **Niveau de sortie** : BAC+2 - Niveau 5

Modalités d'entrée

Dès janvier dossier de candidature à retirer auprès de nos services. L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, entretien de motivation et de validation du projet professionnel et signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise. Délais d'accès à la formation de juillet à décembre (en dehors de cette période nous contacter). Pour une adaptation de la durée de la formation, nous consulter.

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Mettre en œuvre les actions commerciales et marketing phygtales de l'unité commerciale. Conseiller, vendre et gérer la relation client dans un contexte omnicanal. Suivre les ventes et gérer les stocks de l'unité commerciale. Collaborer à l'organiser du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe.

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Le diplôme peut être obtenu en formation continue (par blocs séparés), et initiale (dans son intégralité). Le référentiel intègre aussi une dimension professionnelle évaluée systématiquement à travers une note attribuée par le professionnel et la notation d'un rapport d'activité et d'une soutenance. Validation partielle possible de certaines épreuves, capitalisable sur 5 ans.

Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

Perspectives métiers

Commercial sédentaire, Adjoint responsable de magasin de détail, Responsable de boutique, Adjoint responsable de rayon produits alimentaires, Responsable de rayon produits alimentaires, Adjoint responsable de rayon produits non-alimentaires, Responsable de rayon produits non-alimentaires...

Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur: <https://cleor.bretagne.bzh/>

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 21/10/2024

Intitulé : Gestionnaire d'unité commerciale

Code RNCP : 36141

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



CHERREY Valérie

v.cherrey@emba-bs.com

EMBA Business School - N° SIRET 130 022 932 00334 - N° d'activité 53290897729
1 Avenue de la Plage des Gueux, Créac'h Gwen, - 29000 Quimper
Tél. : 02 98 10 16 16 - contact@emba.fr - <https://www.emba-bs.com/>

Les sessions



Quimper

- Nous contacter



Bachelor Responsable de Développement Commercial

Bachelor RDC / Réseau Negoventis

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

Le Responsable développement commercial est un professionnel qualifié et opérationnel, capable de piloter les actions commerciales d'une équipe et de mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients les plus importants. Soucieux de la rentabilité de leur centre de profit, ce collaborateur exploite les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser son portefeuille et mener à bien les projets. Mais avant tout, le manager du développement commercial construit sa réussite sur de véritables capacités comportementales.

Programme

COMPETENCES

Bloc 1 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

Exercer une fonction de veille sur son secteur d'activité et sur la concurrence / Analyser les comportements d'achat des clients / Identifier et choisir les actions marketing et commerciales innovantes à mettre en œuvre / Structurer le plan d'action commercial omnicanal à conduire et le présenter à sa hiérarchie

Bloc 2 - Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

Identifier les marchés potentiels et déterminer les cibles du plan de prospection omnicanale / Sélectionner les actions de prospection omnicanale et en organiser le plan / Réaliser ou superviser la production des supports de communication / Conduire des entretiens de prospection / Evaluer les résultats des actions de prospection omnicanale

Bloc 3 - Construction et négociation d'une offre commerciale

Analyser les spécificités et caractéristiques d'une demande ou d'une opportunité commerciale avec un client/prospect / Conseiller le client/prospect et construire une solution adaptée / Etablir le chiffrage financier de la solution commerciale envisagée / Elaborer un argumentaire de présentation de l'offre commerciale / Identifier les acteurs / Etablir le diagnostic de la situation avant négociation / Conduire le ou les entretien(s) de négociation / Traiter les objections et arguments formulés / Valider des points d'accord / Conclure la vente

Bloc 4 - Management de l'activité commerciale en mode projet

Analyser les actions commerciales et en définir l'organisation / Structurer la conduite des actions commerciales en mode projet et les coordonner / Animer les réunions et communiquer sur le projet d'action commerciale / Evaluer les performances des actions commerciales réalisées / Rendre compte de la performance de l'activité commerciale

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

0 Heure

Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Adresse

Quimper - EMBA

1 Avenue de la Plage des Gueux,
Créac'h Gwen,

29000 Quimper

<https://www.emba-bs.com/>

Les points forts de la formation

- Le cycle Responsable développement commercial fait partie du réseau Negoventis géré par les CCI. Il s'agit de formations de Bac à Bac 3 dans les métiers du commerce, de la vente, de l'hôtellerie restauration et du tourisme. Partout en France à travers 100 CCI et 130 centres de formation, NEGOVENTIS propose des formations tout au long de la vie, pour tous les publics : jeunes en alternance, salariés, demandeurs d'emploi.
- Voyage pédagogique à l'étranger.
- Suivi et soutien individualisé.
- Aide à la recherche d'entreprise (coaching) / Mise en relation avec des entreprises (job dating).

negoventis

Des formations

CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

FRANCE
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat doit pouvoir attester d'un diplôme ou titre de niveau 5 (bac+2) validé ou de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

➔ **Niveau d'entrée** : BAC+2 - Niveau 5

➔ **Niveau de sortie** : BAC+3 - Niveau 6

Modalités d'entrée

Dès janvier dossier de candidature à retirer auprès de nos services. L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, entretien de motivation et de validation du projet professionnel et signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise. Délais d'accès à la formation de juillet à décembre (en dehors de cette période nous contacter). Pour une adaptation de la durée de la formation, nous consulter

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Elaborer le plan opérationnel de développement omnicanal - Elaborer et mettre en oeuvre une stratégie de prospection omnicanale - Construire et négocier une offre commerciale - Manager l'activité commerciale en mode projet

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Le diplôme peut être obtenu en formation continue (par blocs séparés) et initial (dans son intégralité). En plus, des évaluations de modules et de blocs, le référentiel intègre aussi une dimension professionnelle évaluée systématiquement à travers l'évaluation des compétences par le tuteur en entreprise et une soutenance finale. Validation partielle possible par blocs de compétences. Certificateur : CCI France

Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

Perspectives métiers

Conseiller commercial en assurance, Chargé de clientèle en assurance, Chargé de clientèle bancaire, Conseiller de clientèle bancaire, Attaché technico-commercial, Cadre technico-commercial, Ingénieur commercial, Ingénieur technico-commercial, Ingénieur technico-commercial en informatique, Responsable technico-commercial, Technico-commercial, Responsable commercial, Responsable commerce international, Responsable de la stratégie commerciale, Responsable du développement commercial, Responsable e-commerce...

Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur <http://cleor.bretagne.bzh/>

Poursuite d'études

La formation vise une insertion professionnelle optimisée. La poursuite d'études est néanmoins possible : MIA (BAC +5) Manager en Ingénierie d'Affaires ; Master dans les domaines du développement commercial, du marketing ou des ressources humaines

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 21/10/2024

Intitulé : Responsable de développement

commercial - CCI FRANCE

Code RNCP : 36395 - décision du 25/04/2022

Contacts *Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr*



CHERREY Valérie

v.cherrey@emba-bs.com

EMBA Business School - N° SIRET 130 022 932 00334 - N° d'activité 53290897729
1 Avenue de la Plage des Gueux, Créac'h Gwen, - 29000 Quimper
Tél. : 02 98 10 16 16 - contact@emba.fr - <https://www.emba-bs.com/>

Les sessions



Quimper

- Nous contacter

Bachelor Responsable de Distribution

Bachelor RDO / Réseau Negoventis

DIPLÔMANTE

PRÉSENTIEL

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

Le responsable de distribution omnicanale sera capable d'être l'interface entre la direction et son équipe. Il met en place la stratégie commerciale et développe des solutions digitales et omnicanales. Il définit les missions de ses collaborateurs directs et les motive autour d'objectifs fixés. Il coordonne et contrôle le travail réalisé. Son activité implique de nombreux contacts avec des services transversaux au niveau de l'entreprise, au plan régional, voire national. Il est amené à participer à des groupes de travail et à fonctionner en « mode projet ».

Programme

Bloc 1 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances / Analyser les profils et comportements de ses clients / Définir des actions marketing et commerciales innovantes / Elaborer le plan d' action commercial omnicanal omnicanal / Rédiger un PAC argumenté

Bloc 2 - Pilotage de l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux

Vérifier l'application des règles et normes QHSE/ERP / Adapter le merchandising à l'activité commerciale / Gérer et suivre son offre omnicanale / Optimiser ses stocks / Gérer la relation fournisseur dans un cadre RSE / Piloter des actions commerciales phytogales innovantes / Garantir une expérience client de qualité / Analyser ses résultats et en assurer le reporting

Bloc 3 - Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

Anticiper les besoins et participer au recrutement / Planifier, organiser et adapter le travail de son équipe / Encadrer et animer son équipe / Accompagner et développer les compétences de son équipe

OPTION MARKETING DIGITAL Intégrer la digitalisation dans les actions de développement commercial / Réaliser un audit de la stratégie marketing / Émettre des préconisations Produire du contenu digital en lien avec la stratégie de développement / Intégrer l'analyse de données au service de la performance / Développer le trafic vers un site de e-commerce

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Validation des acquis et de l'expérience/VAE

Public cible

Tout public.

Durée

1 Année dont 483 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Adresse

Quimper - EMBA
1 Avenue de la Plage des Gueux,
Créac'h Gwen,

29000 Quimper

<https://www.emba-bs.com/>

Les points forts de la formation

- Rythme de l'alternance : 1 semaine en centre de formation, 3 semaines en entreprise
- Aide à la recherche d'entreprises (coaching)
- Mise en relation avec des entreprises (job dating)
- Après votre formation, stage possible de 3 à 6 mois en Europe, dans le cadre du programme ERASMUS +
- 60 % des formateurs sont des professionnels d'entreprise

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat devra être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 5 validé et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement ou attester de 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

→ **Niveau d'entrée** : BAC+2 - Niveau 5

Modalités d'entrée

Dès janvier dossier de candidature à retirer auprès de nos services. L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, entretien de motivation et de validation du projet professionnel et signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise.

Délais d'accès à la formation de juillet à décembre (en dehors de cette période nous contacter).

Pour une adaptation de la durée de la formation, nous consulter.

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Elaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal / Piloter l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux / Manager des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

► PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Le diplôme peut être obtenu en formation continue (par blocs séparés) et initial (dans son intégralité). En plus, des évaluations de modules et de blocs, le référentiel intègre aussi une dimension professionnelle évaluée systématiquement à travers l'évaluation des compétences par le tuteur en entreprise et une soutenance finale. Validation partielle possible par blocs de compétences. Certificateur : CCI France

Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

Perspectives métiers

Responsable de rayon produits alimentaires, Chef de rayon produits non alimentaires, Manager de rayon produits non alimentaires, Responsable de rayon de produits non alimentaires, Chef de département en grande distribution, Chef de secteur distribution, Chef de secteur magasin, Responsable de département en grande distribution, Responsable univers, Adjoint responsable de magasin de détail, Responsable de boutique...

Pour en savoir plus sur le métier de chef de rayon, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur <https://cleor.bretagne.bzh>

Poursuite d'études

La formation vise une insertion professionnelle optimisée. La poursuite d'études est néanmoins possible : Master dans les domaines du développement commercial, du marketing ou des ressources humaines

Date et mise à jour des informations : 21/10/2024

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



CHERREY Valérie

v.cherrey@emba-bs.com

EMBA Business School - N° SIRET 130 022 932 00334 - N° d'activité 53290897729
1 Avenue de la Plage des Gueux, Créac'h Gwen, - 29000 Quimper
Tél. : 02 98 10 16 16 - contact@emba.fr - <https://www.emba-bs.com/>

Les sessions



Quimper

- Nous contacter