



19/03/24

BAC+3 Manager d'activité

Dates

Rentrée : Septembre 2024

Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée

1 an en alternance / 470 Heures de formation en présentiel dont Examen de certification.

Tarifs

Nous consulter

Possibilités de financement

Contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation

Lieux

GAP

Contact

Delphine TEYSSOT

06 81 84 91 73

d.teyssot@cci05formation.fr

Référent Handicap

Delphine TEYSSOT

06 81 84 91 73

d.teyssot@cci05formation.fr

Modalités d'accès

CV et lettre de motivation + Entretien

Délai d'accès

Candidature à fournir avant le :
31/08/2024

Blocs de compétences

Intégralité des blocs de compétence à valider pour l'obtention du diplôme

Équivalence

Aucune

Passerelles

Aucune

Suite de parcours

Possibilité de poursuite de parcours vers le BAC+5 Manager d'Entreprise ou de Centre de Profit

Publics

Jeunes de moins de 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion

Objectifs

- Appliquer et mettre en oeuvre la stratégie commerciale de l'entreprise
- Tisser et entretenir un réseau avec les différents acteurs implantés sur sa ou ses zone(s)
- Etre en charge des marchés dans lesquels il assure la mise en oeuvre d'une stratégie marketing opérationnelle
- Exercer une fonction de veille marketing

Pré-requis

Avoir validé un diplôme de Niveau 5 (BTS ou d'un DUT ou d'une L2 et 120 ECTS) ou se prévaloir d'une expérience professionnelle significative.

Programme

Bloc 1 - Préparer des plans de développement - 82H :

Comprendre et décliner des orientations stratégiques - Déployer une stratégie multi-canal et e-business - Cartographier un parcours client - Préparer un plan marketing - Préparation dossier certifiant fil rouge.

Bloc 2 - Organiser des actions commerciales et de marketing opérationnel pour animer les marchés - 98H :

Animer le plan d'action marketing et commercial - Comprendre les enjeux du marketing relationnel - Négocier et gérer son portefeuille clients - Prendre en compte les fonctions achats et logistique - Optimiser la distribution et le merchandising - Préparation dossier certifiant fil rouge.

Bloc 3 - Gérer les éléments budgétaires et financiers des marchés - 58H :

Connaître les principes de la comptabilité d'entreprise - Réaliser des tableaux de bord - Maîtriser les principaux mécanismes du contrôle de gestion - Préparation dossier certifiant fil rouge.

Bloc 4 - Organiser la veille sur les marchés et la concurrence - 60H :

Assurer une veille concurrentielle - Connaître son marché par des études qualitatives et quantitatives - Comprendre l'économie numérique et collaborative - Préparation dossier certifiant fil rouge.

Bloc 5 - Animer son équipe - 76H :

Organiser et animer le travail de son équipe à distance et en présentiel - Gérer la diversité et l'interculturel - Utiliser les principes de la conduite de projet - Le droit de la personne dans le monde professionnel - Préparation dossier certifiant fil rouge.

Bloc 6 - Compétences transversales - 95H :

Semaine de spécialisation locale - Jeu d'entreprise - Badge de compétences.

Dossier certifiant fil rouge - 1H

Evaluations

Examens en cours et en fin de formation

Equipes pédagogiques

Formateurs spécialisés en milieu professionnel.

Débouchés

Métiers visés :

Attaché commercial - Chef de secteur des ventes - Manager commercial - Responsable des ventes - Chargé d'affaires marketing - Chargé de webmarketing.