

BAC +2

ACCESSIBLE EN ALTERNANCE
DURÉE 2 ANS

MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Vous êtes titulaire du BAC
Ou d'un titre professionnel de
niveau 4

EMPLOI DU TEMPS

LUNDI



MARDI



MERCREDI



JEUDI



VENDREDI



■ EN ENTREPRISE

■ EN FORMATION

" Cette formation est assise sur un socle généraliste qui permet de poursuivre son cursus scolaire en s'orientant soit en Finance, soit en Ressources Humaines soit en Marketing."

Ahmed GUECHGUACH, Responsable
Pédagogique

ET APRÈS ?

BACHELOR

RESPONSABLE MARKETING OPÉRATIONNEL

CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLES EN ASSURANCE
ET BANQUE

CHARGÉ(E) DU DÉVELOPPEMENT DES
RESSOURCES HUMAINES

DEVEENEZ:

- CHEF(FE) DE RAYON
- CONSEILLER(ÈRE) CLIENTÈLE
- VENDEUR
- DÉLÉGUÉ(E) COMMERCIAL(E)

Missions en entreprise

Développement de la Relation client Vente conseil

Réalisation de la veille informationnelle, gestion et exploitation des études commerciales, vente dans un contexte omnicanal, entretien de la relation client.

Management de l'équipe commerciale

Organisation du travail de l'équipe commerciale, recrutement des collaborateurs, animation et évaluation des performances de l'équipe commerciale.



Animation & Dynamisation de l'offre commerciale

Élaboration et adaptation en continu de l'offre de produit et de services. Maintien d'un espace commercial opérationnel et attractif. Proposition et organisation des animations commerciales. Exploitation des réseaux sociaux, des applications et tout autre outil numérique au service de la communication commerciale. Évaluation de l'action commerciale.

Assurance de la gestion opérationnelle

Gestion des opérations courantes, des approvisionnements, des stocks, des prix... Fixation des objectifs commerciaux et des budgets, conception et analyse d'un tableau de bord.

Programme de formation

- Culture économique, juridique & managériale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation & Dynamisation de l'offre commerciale
- Culture générale & expression
- Anglais / Espagnol

L'ALTERNANCE

-18 ans 18 à 20 ans 21 à 25 ans +26 ans

1ère année	27 % du SMIC	43 % du SMIC	53 % du SMIC	100% du SMIC
SALAIRE BRUT	477,07	759,78	936,47	1766,92
SALAIRE NET	472,30	752,18	927,10	1712,50
COÛT EMPLOYEUR	486,61	774,97	955,20	1794,99
2ème année	39 % du SMIC	51 % du SMIC	61 % du SMIC	100% du SMIC
SALAIRE BRUT	689,10	901,13	1077,82	1766,92
SALAIRE NET	682,21	892,12	1067,04	1712,50
COÛT EMPLOYEUR	702,88	919,15	1099,38	1794,99

Base 35 heures
au 01/01/2024

Prime d'aide à
l'embauche
jusqu'à 6000€

Toutes nos formations s'effectuant en alternance sont prises en charge à 100% par un organisme de financement (OPCO)

TARIFS - STATUT ETUDIANT

Inscription
270 €

Scolarité annuelle
4350 €

RÉGLEMENT D'EXAMEN

<p>E.1 Culture générale et expression</p> <p>Coeff 3</p> <p>Durée 4h - Ecrit</p>	<p>E.2 Langue étrangère (LV1)</p> <p>Coeff 3</p> <p>Durée 2h - Ecrit 20m- Oral</p>	<p>E.3 Culture économique, juridique et managériale</p> <p>Coeff 3</p> <p>Durée 4h - Ecrit</p>	<p>E.41 Développement de la relation client et vente conseil</p> <p>Coeff 3</p> <p>Durée 30 m - Oral</p>	<p>E.42 Animation, dynamisation de l'offre commerciale</p> <p>Coeff 3</p> <p>Durée 30m - Oral</p>	<p>E.5 Gestion opérationnelle</p> <p>Coeff 3</p> <p>Durée 3h - Ecrit</p>	<p>E.6 Management de l'équipe commerciale</p> <p>Coeff 3</p> <p>Durée 2h30 - Ecrit</p>
--	--	--	--	---	--	--

*Pour plus d'info sur les équivalences ou passerelles et suite de parcours, merci de vous rapprocher du responsable des admissions lors de votre session de recrutement.

ÇA VOUS TENTE ?

MODALITÉS D'INSCRIPTION

1



Demande d'informations

2



Participation à l'information collective + Test de positionnement

3



Entretien individuel- Positionnement - Remise du dossier de candidature

4



Finalisation de l'inscription sous 8 jours par mail

Accessibilité aux personnes en situation de handicap + référent handicap