



OBJECTIFS

- Assurer la gestion opérationnelle
- Organiser des projets d'action commerciale et de management
- Gérer l'offre de produits et de services
- Développer une relation pérenne avec la clientèle
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

COMPÉTENCES

DÉVELOPPÉES

- Sens du contact et de la relation client.
- Capacité à communiquer.
- Autonomie et adaptabilité.
- Esprit d'analyse et de synthèse.

DÉBOUCHÉS

PROFESSIONNELS

Début de carrière :

- Vendeur/se conseil
- Chargé.e de clientèle
- Assistant chef de rayon ou animateur des ventes
- Responsable e-commerce, drive ou caisse

Poursuite :

- Poste à responsabilité et fonctions d'encadrement
- Manager de rayon
- Chef de secteur ou directeur de magasin

POURSUITE D'ÉTUDES

PASSERELLE & INSERTION

UFA CFP Saint-Charles Sainte Croix

- BAC+3 : Responsable développement commercial en France et à l'International
- Institut Universitaire Professionnel (IUP)
- Ecole de commerce, écoles propres à certaines enseignes

MODALITÉS

PÉDAGOGIQUES

La formation se tient en présentiel.

Moyens pédagogiques

- Apports théoriques
- Travaux dirigés, travaux pratiques
- Etudes de cas

Moyens techniques

- Accès au Wifi sur tout le campus
- Vidéo projecteur, imprimante dans chaque salle du campus
- Salle dédiée à la formation

PRÉREQUIS

PUBLIC

- Être titulaire du baccalauréat
- Sens de l'organisation, méthode, rigueur, esprit logique, autonomie, esprit d'initiative et de créativité forte capacité de travail, autonomie

VALIDATION

- Epreuves écrites et orales
- Contrôle en cours de formation
- Brevet de technicien supérieur de niveau 5 (Bac+2)

Spécificités apprentissage

PRÉ-REQUIS

→ Avoir entre 16 et 30 ans (sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap)

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

→ Les cours sont assurés par des enseignants experts ainsi que par des professionnels.

DURÉE ET RYTHME

- Début de la formation en septembre de chaque année
- 3 jours en entreprise / 2 jours en centre de formation
- Formation de 1350h sur 2 ans ou 665h pour la 2^{ème} année.
- Contrat d'apprentissage sur 12 ou 24 mois

COÛT DE LA FORMATION

→ Les frais de formation sont pris en charge par l'Opérateur de Compétences suivant les branches professionnelles et selon les recommandations tarifaires de France Compétences et/ou OPCO.

La formation est gratuite pour les alternants.

RÉMUNÉRATION

	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
-18 ans	27% du SMIC	29% du SMIC
18-20 ans	43% du SMIC	51% du SMIC
21-25 ans	53% du SMIC	61% du SMIC
Dès 26 ans	100 % du SMIC	

PROGRAMME DE FORMATION

Le diplôme s'articule autour d'enseignements généraux et d'enseignements professionnels.

Culture générale et expression

Compétences évaluées :

- Compréhension
- Communication écrite adaptée
- Argumentation

Evaluation : Épreuve ponctuelle écrite de 4h

Communication en langue étrangère Anglais

Compétences évaluées :

- Compréhension
- communication orale et écrite

Evaluation : contrôle en cours de formation

Culture Économique, Juridique et Managériale

Compétences évaluées :

- Analyse des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploitation d'une base documentaire
- Proposition de solutions argumentées
- Etablissement d'un diagnostic
- Prise de décisions opérationnelles
- Expositions de ses analyses et de ses propositions de manière cohérente et argumentée

Évaluation : Épreuve ponctuelle écrite de 4h

Développement de la relation client et vente conseil

- Veille informationnelle, études commerciales, collecte, analyse et exploitation de l'information commerciale, vente conseil, suivi de la relation client, suivi de la qualité de services, fidélisation de la clientèle, développement de clientèle.

Évaluation : contrôle en cours de formation

Animation et dynamisation de l'offre commerciale

- Adaptation de l'espace commercial, élaboration et adaptation en continu de l'offre de produits et de services, développement des performances de l'espace commercial, conception et mise en place de la communication commerciale et évaluation de l'action commerciale.

Évaluation : contrôle en cours de formation

Gestion opérationnelle

- Gestion des opérations courantes, prévision et budgétisation de l'activité, analyse des performances.

Évaluation : contrôle en cours de formation

Management de l'équipe commerciale

- Recrutement, organisation du travail, animation et évaluation des performances de l'équipe commerciale.

Évaluation : contrôle en cours de formation



CAMPUS SAINT-CHARLES SAINTE CROIX

75 avenue Bollée 72000 Le Mans - 02 43 81 28 65
cfp@stcharles-stecroix.org