

- Alternance
- Validé par le Titre professionnel:
- "Responsable d'Unité Marchande"
- RNCP Niveau 6
- Code RNCP : 38666

Bachelor

Commerce, Vente et Marketing

PRÉSENTATION

Cette filière vous prépare à gérer un point de vente en optimisant la rentabilité et la satisfaction client, tout en respectant la stratégie de l'enseigne. Il analyse les ventes et ajuste l'offre produit pour maximiser les résultats commerciaux. Il veille à l'expérience client et adapte les services en fonction de leurs attentes. Il participe à la définition de la stratégie marketing, commerciale et financière, propose des actions correctives en cas de besoin et coordonne les ressources humaines. Il recrute, forme et développe les équipes pour assurer un service de qualité. Il gère également les relations avec les fournisseurs et les services internes de l'enseigne. Ses actions sont orientées vers la rentabilité et la fidélisation client, avec des tâches qui varient selon la taille de l'établissement et les produits proposés.

CERTIFICATION

Le Bachelor Commerce, Vente et Marketing est enregistré au RNCP par
Le ministère de travail au niveau 6.
Fiche RNCP n°38666, enregistrée le 03-03-2024,
Code NSF 312m : Commerce, vente

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38666/>



PRÉREQUIS

Le bachelor est accessible de à tout titulaire d'un bac + 2 minimum ou équivalent dans le domaine du management ou commerce de détail, une bonne maîtrise de la gestion d'équipe et des compétences en analyse commerciale et financière.

MÉTHODES

Les méthodes mobilisées incluent un face-à-face pédagogique, des mises en situation répétées, une participation active, des exercices pratiques et des outils d'analyse. Les apports méthodologiques sont illustrés par des exemples puis appliqués en situation pour favoriser l'apprentissage efficace.

MODALITÉS

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Séances de formation en salle
- Séances de formation hybrides
- Étude de cas

ÉVALUATION ET SUIVI

- Les acquis et la progression sont évalués en continu par des contrôles sur table et des rendus.
- La validation du diplôme est soumise aux modalités d'examen.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Master en management commercial
- Master en gestion d'entreprise
- Master en stratégie et management des organisations
- BAC+5 dans le domaine du management et de la gestion
- Mastère stratégie entreprise (proposé par CIFEP)

Sous réserve d'acceptation du dossier par l'établissement d'accueil.

MÉTIERS - DÉBOUCHÉS

Secteurs d'activités :

- Grandes et moyennes surfaces alimentaires
- ou spécialisées
- Boutiques
- E-commerce et plateformes numériques
- Entreprises traditionnelles, startups et entreprises digitales.

Type d'emplois accessibles :

- Directeur de magasin
- Responsable de surface de vente
- Chef de secteur commercial
- Responsable Commercial
- Responsable développement du réseau commercial
- Technico Commercial
- Responsable e-commerce
- Chargé(e) de communication digitale

VOIES D'ACCÈS

- Alternance :
- Statut salarié.e en contrat de professionnalisation
- Statut salarié.e. en contrat d'apprentissage
- VAE nous consulter

RYTHME

- 1 jour par semaine + 3 semaines dans l'année centre de formation
- 4 jours en entreprise par semaine

DURÉE

ORGANISATION DE L'ALTERNANCE

- 420h en 1 an dans le cadre d'un contrat d'apprentissage
- 420h en 1 an dans le cadre d'un contrat de professionnalisation

PROGRAMME

Module 1. Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement :

- Gestion de la chaîne d'approvisionnement de l'établissement.
- Pilotage de l'offre commerciale.
- Développement de l'expérience client.
- Techniques de vente et négociation

Module 4. Développer les fondamentaux du Marketing

- Veille marketing et tendances marché
- Influence marketing et gestion des partenariats
- Stratégie de communication et publicité
- Community management et e-réputation
- Événementiel et animation des réseaux

Module 2. Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement :

- Contribution aux orientations stratégiques de l'enseigne.
- Réalisation et présentation des prévisionnels de l'établissement.
- Analyse des performances de l'établissement et définition des actions correctives.
- Introduction au commerce international
- Anglais
- Développement commercial
- Satisfaction et fidélisation client

Module 3. Manager les salariés de l'établissement :

- Pilotage des processus de recrutement et d'intégration des salariés.
- Optimisation de la performance collective des équipes et la performance individuelle des salariés, de l'activité quotidienne de l'établissement et cohésion des équipes.
- Mobilisation des équipes dans la gestion des projets
- Leadership et prise de décision

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

LE COORDINATEUR DE LA FILIÈRE :

Il prend en charge le recrutement des apprenants, l'individualisation de leur parcours de formation, la coordination des groupes et le suivi individuel tout au long du parcours. Il garantit l'articulation et la fluidité du parcours de formation individualisé de chacun.

LE FORMATEUR RÉFÉRENT DU DISPOSITIF :

Il est le garant technique de la formation et gère au quotidien la formation.

LES FORMATEURS TECHNIQUES :

Ils sont experts dans leur domaine d'intervention.

LE RÉFÉRENT HANDICAP :

Il s'assure de la faisabilité organisationnelle (horaires, rythme), matérielle et pédagogique (aides humaines, supports pédagogiques adaptés) pour les personnes en situation de handicap en formation.

ADMISSION

Admission après test, étude du dossier de candidature et entretien. Jusqu'à 15 jours avant le début de la formation.

COÛT FORMATION

En Alternance, la formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise. L'étudiant n'a aucun frais. Ni frais de dossier, ni frais de scolarité.

ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont accessibles PMR. Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

Contact :

contactlyon@cifep.fr
04 27 02 74 68



CIFEP Lyon

30 Rue de la Baïsse
69100 Villeurbanne
www.cifep.fr

Plus d'infos
sur notre site internet :

