

- GESTIONNAIRE D'UNITE COMMERCIALE -

Formation agréée par le Conseil Régional Midi Pyrénées et cofinancée par le Fonds Social Européen (sous réserve de validation)

- Vous êtes demandeur d'emploi ou salarié en congé individuel de formation ?
- Vous êtes attirés par les métiers du commerce ou de la création d'entreprise ?
- Vous recherchez une formation courte et professionnalisante reconnue par un titre **homologué BAC+2** ?

OBJECTIF

Former des managers, capables de prendre en charge la responsabilité totale ou partielle d'une unité commerciale ou d'un centre de profit (point de vente, agence, site web...)

Créé et soutenu par les Chambres de Commerce et d'Industrie, le réseau des IPC/ECD, soit 46 établissements sur le plan national, développe au quotidien des relations avec ses entreprises partenaires pour répondre à leurs besoins en terme de compétences opérationnelles.

La pédagogie de l'IPC/ECD est basée autour de l'acquisition de 4 domaines de compétences intégrant systématiquement les nouvelles technologies de l'information et de la communication (outils informatiques et bureautiques : Word, Excel, Power Point, Internet...) :

BLOC A – Gérer et Commercialiser des produits ou services dans le respect de la réglementation

Marketing opérationnel, techniques de vente, commerce électronique, droit commercial, négociation fournisseurs...

BLOC B – Participer à l'encadrement et à la gestion du personnel

Recrutement, styles de management, outils de management, droit du travail...

BLOC C – Contribuer à la gestion et au développement d'un centre de profit

Marketing stratégique, diagnostic et stratégie financière, droit des sociétés, comptabilité générale, outils de gestion, contrôle de gestion ...

BLOC D – Développer sa maîtrise professionnelle

Mission en entreprise : constitution d'un rapport écrit et soutenance orale, évaluation en entreprise ...

ORGANISATION

Durée de la formation : **1120 heures dont 9 semaines de mission en entreprise**

Période de la formation : **du 08 novembre 2010 au 29 avril 2011**

Période de mission en entreprise : **du 02 mai au 05 juillet 2011**

Méthodes pédagogiques : alternance théorie/pratique, étude de marché, simulation/jeux d'entreprise, informatique...

Formation gratuite et rémunérée (voir conditions spécifiques) pour un demandeur d'emploi, nous consulter pour un salarié en CIF.

PUBLIC CONCERNE, CONDITIONS D'ADMISSION et D'OBTENTION DU TITRE

- Demandeur d'emploi inscrit à l'ANPE, salarié en CIF ou en formation professionnelle continue,
- Titulaire d'un bac avec 3 ans d'expériences professionnelles au minimum ou 5 ans si niveau inférieur au bac
- Créateur d'entreprise ayant un projet de création d'une unité commerciale

Conditions d'admission : sélection sur dossier, tests et entretien de motivation à partir du mois de septembre 2010.

Condition d'obtention du **titre homologué de Niveau III (Bac +2)**:

- contrôles continus en cours de formation
- examen final en fin de formation
- soutenance orale du rapport en fin de mission en entreprise

Titre accessible par la VAE (validation des acquis de l'expérience)



| Pôles de compétences | Modules | Heures |
|--|--|-------------|
| <p>BLOC A Gérer et Commercialiser des produits ou services dans le respect de la réglementation</p> <p>↳ Préparer et concevoir l'action de vente et/ou de promotion, réaliser la vente (en face à face ou à distance), participer à la gestion des flux, passer une commande et assurer la négociation fournisseurs</p> | Marketing opérationnel | 42 |
| | Techniques de vente | 49 |
| | Techniques de vente à distance | 21 |
| | Commerce électronique | 14 |
| | Droit commercial | 21 |
| | Communication interpersonnelle | 14 |
| | Calculs commerciaux | 14 |
| | Windows, outlook et internet | 14 |
| | Gestion des flux / négociation fournisseur | 42 |
| <p>BLOC B Participer à l'encadrement et à la gestion du personnel</p> <p>↳ Participer à la constitution d'une équipe, piloter une équipe, participer à l'encadrement commercial, contribuer à la gestion administrative du personnel.</p> | Recrutement | 21 |
| | Style de management | 28 |
| | Outils de management | 35 |
| | Power point | 7 |
| | Droit du travail | 28 |
| <p>BLOC C Contribuer à la gestion et au développement d'un centre de profit</p> <p>↳ Conduire un projet de développement ou de création d'activité, rechercher des axes de développement, adapter les éléments financiers à un plan de développement.</p> | Contexte et économie d'entreprise | 21 |
| | Droit des sociétés | 28 |
| | Conduite de projet | 14 |
| | Word | 28 |
| | Marketing stratégique | 49 |
| | Sensibilisation à la qualité | 10,5 |
| | Diagnostic et stratégie financière | 35 |
| | Comptabilité générale | 42 |
| | Outils de gestion | 28 |
| | Contrôle de gestion | 21 |
| | Excel | 35 |
| <p>BLOC D Développer sa maîtrise professionnelle</p> <p>↳ Appliquer des jeux de rôles en gestion d'entreprise, préparer et valider son projet professionnel, rechercher une entreprise d'accueil pour réaliser sa mission</p> | Gestion d'entreprise | 21 |
| | Techniques de recherche d'emploi | 21 |
| | Mission en entreprise | 315 |
| | Travaux collectifs, contrôles et examens | 101,50 |
| | TOTAL | 1120 |