



À l'issue de cette formation, vous serez capable de prendre en charge la responsabilité opérationnelle d'une unité commerciale et de valider le diplôme de niveau 5.

PROGRAMME

- U1 Culture Générale et Expression
 - U2 Langue Vivante Étrangère
 - U3 Culture Économique, Juridique et Managériale
 - U41 Développement de la Relation Client et Vente Conseil
 - U42 Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale
 - U5 Gestion Opérationnelle
 - U6 Management de l'Équipe Commerciale
-
- Langue vivante étrangère LV2 (facultatif)*
- Entrepreneuriat (facultatif)*
- Parcours de professionnalisation à l'étranger (facultatif)*

OBJECTIFS

- Être capable de développer la relation client et assurer la vente conseil
- Être capable d'animer et dynamiser l'offre commerciale
- Être capable d'assurer la gestion opérationnelle
- Être capable de manager une équipe commerciale

PRÉREQUIS

- Maîtriser les savoirs de base en lecture, écriture et calculs en français
- Être titulaire du baccalauréat ou équivalent
- Être capable de travailler seul et en équipe
- Avoir un bon sens du relationnel

ORGANISATION

Horaires : 08h30 - 17h30 (dont une heure de pause déjeuner)

Lieu : 9 quai de Rotterdam 68110 ILLZACH

Durée : 1353h

Alternance : alternance entre cours théoriques et pratiques en présentiel à raison de deux jours par semaine (lundi et mardi ou mercredi et jeudi pour les 1ère année et mercredi et jeudi pour les 2ème année)

Pédagogie : apports théoriques et pratiques, mises en situation réelles

Modalités d'évaluation : évaluation tout au long de la formation et évaluation ponctuelle à l'écrit et à l'oral en fin d'année

Moyens : salles de classe équipées d'un tableau numérique, local repas, parking, wifi

Inscription : parcoursup et/ou dossier d'inscription à remplir à la suite d'un entretien

Modalités d'accès : accessible aux personnes en situation de handicap

SUITE DE PARCOURS

Métiers visés : Conseiller(ère) de vente et de services, Vendeur(se)/conseil, Vendeur(se)/conseiller(ère) e-commerce, Chargé(e) de clientèle, Chargé(e) du service client, Marchandiseur, Manager/adjoint, Second de rayon, Manager d'une unité commerciale de proximité

Poursuites d'études : Licence professionnelle dans le domaine commercial, Licence générale dans l'économie-gestion ou en sciences de gestion, école supérieure de commerce ou de gestion, école spécialisée