Public et prérequis

Tout Public

Les objectifs pédagogiques et professionnels

- Manager des équipes
- Animer la relation client
- Piloter un budget
- Mener des projets divers commercial / marketing / achats / RH/ financier/ logistique ...)

Modalité d'évaluation

Chaque bloc de compétences fait l'objet d'une évaluation autonome. Pour valider son parcours et obtenir le titre, l'apprenant doit donc valider chacun des blocs de compétences composant la certification préparée.

Le centre de formation contrôle l'acquisition des connaissances du bénéficiaire au moyen :

- D'un contrôle continu et/ou d'un contrôle semestriel
- D'une évaluation finale pour chaque bloc de compétences ainsi que d'un Rapport d'Activité Professionnelle.

Contenu de la formation

DEVELOPPER L'OFFRE DE PRODUITS ET DE SERVICES D'UNE AGENCE OU D'UN COMMERCE (74,5 heures)

- Veille du marché
- Parcours clients
- Positionnement marketing
- Définir l'offre de produits et de services
- Objectifs et plan d'actions opérationnelles

PLACER L'EXPERIENTIEL ET LA COMMUNAUTE AU COEUR DE LA RELATION CLIENT D'UNE AGENCE OU D'UN COMMERCE (107 heures)

- Gérer la e-reputation
- Scénariser et animer l'espace de vente
- Animer une communauté

RÉFÉRENCE

IFAG B3 RA

CODE RNCP

34734

CENTRES DE FORMATION

AUXERRE

DURÉE DE LA FORMATION

12 mois / 470 heures

ACCUEIL PSH

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

PARTENAIRE

ISAT

Les + Formation 58-89

- 1200 Jeunes formés par an
- 600 contrats d'alternance à pourvoir
- 500 entreprises partenaires
- Accompagnement individualisé
- Diplômes reconnus par l'Etat

- Savoir-être, management, sécurité
- Pédagogie innovante (par projets, en îlots, projet Voltaire, Olympiades des métiers)
- Equipement en machines modernes qui préparent aux métiers de demain

- Gérer la relation clients
- Mettre en place une distribution responsable

PILOTER LES EQUIPES OPERATIONNELLES D'UNE AGENCE OU D'UN COMMERCE (64,5 heures)

- Ordonnancement des équipes d'une agence ou d'un commerce
- Recrutement
- Animer l'équipe et développer ses compétences relationnelles

GERER LES OPERATIONS FINANCIÈRES, ADMINISTRATIVES ET LOGISTIQUES D'UNE AGENCE OU D'UN COMMERCE (74,5 heures)

- Pilotage budgétaire
- Achats et supply-chain
- Merchandising
- Santé et sécurité dans l'agence ou le commerce
- Exploitation «responsable» d'une agence ou d'un commerce

COMPETENCES TRANSVERSALES (149,5 heures)

- Challenge-toi
- Semaine du manager engagé
- Module d'insertion professionnelle & Orientation
- Semaine de spécialisation locale
- HEP Ethique professionnelle
- Badge de compétences
- Mission Consultant
- Intelligence Artificielle

Suite de parcours et passerelles possibles

Après votre Bachelor Responsable d'Activité, vous pouvez décider de poursuivre vos études en intégrant le Mastère Manager de Business Unit.

Passerelles - Métiers - Débouchés

POURSUITE D'ÉTUDE

Après votre Bachelor Responsable d'Activité, vous pouvez décider de poursuivre vos études en intégrant le Mastère Manager de Business Unit.

MÉTIERS VISÉS

- Gérant
- Responsable d'agence
- Responsable adjoint
- Responsable de site
- Responsable de magasin

- Responsable de commerce
- Directeur d'agence
- Directeur d'exploitation
- Directeur régional d'agences / de commerces
- Responsable de réseaux de franchises
- Gérant de TPE
- Responsable administratif
- Manager commercial
- Responsable des ventes
- Assistant de manager
- Responsable de Business Unit
- Responsable de centre de profit