

Manager de Projets Commerciaux

Diplôme d'Etat Bac+3, Validation « Manager de la distribution »



Métiers visés

- Responsable de magasin indépendant ou franchisé
- Responsable adjoint / Responsable de secteur
- Manager de rayon évolutif de secteur ou de département dans la grande distribution spécialisée ou généraliste

Objectifs de la formation

Dans le secteur de la distribution, acquérir les techniques pour animer son équipe, gérer son établissement, ses projets et y apporter un regard innovant.

Conditions d'accès

- Sur dossier et entretien
- Être titulaire d'un BAC+2 spécialisé et avoir une 1^{ère} expérience (CCD, stage, alternance...) dans le domaine commerce et de la vente
- Ou avoir le bac et 2 ans d'expérience en commerce et distribution

Modalités de financement

- Alternance
- Financement individuel (étudiant)
- Congé Individuel de Formation (CIF)
- Autres : nous consulter

Poursuite d'études

- Master de l'École de Management de Normandie, (bac+5, concours *Passerelle 2*) :
 - M1 : Marketing et Finance
 - M2 : Management Stratégique



Programme

Décliner la stratégie commerciale de son point de vente en plan d'actions :

- Réaliser un diagnostic externe en vue d'optimiser la stratégie de son point de vente
- Conduire un diagnostic interne et évaluer le potentiel commercial de son point de vente
- A partir de la stratégie et des objectifs arrêtés par ou avec sa direction, élaborer un plan d'actions commerciales

Manager et affirmer son leadership au quotidien dans la distribution :

- Animer son équipe au quotidien, dans le respect de la politique RH de l'entreprise et des obligations liées à la législation sociale
- Constituer et/ou compléter son équipe
- Suivre et évaluer les résultats commerciaux de son entité commerciale et mettre en place, le cas échéant, des actions correctives
- Communiquer avec les différents interlocuteurs de son entité de travail dans le cadre de ses fonctions
- Communiquer à l'externe pour représenter son point de vente

Développer / conduire des projets favorisant les pratiques et stratégies innovantes.

- Détecter et étudier les perspectives de solutions innovantes, permettant de développer une stratégie de différenciation commerciale pour son point de vente
- Traduire une idée commerciale novatrice en projet réalisable et rentable pour le point de vente
- Constituer, animer un groupe projet multi acteurs
- Suivre et coordonner la réalisation du projet commercial, dans le respect des délais, du budget et des objectifs à atteindre.

En rejoignant notre Institut, la possibilité est offerte à chacun de suivre sa formation sous statut étudiant ou en tant que salarié en contrat de professionnalisation. Il est également possible de changer de statut en cours d'année, vous pouvez débiter votre formation sous statut étudiant et signer ensuite un contrat de professionnalisation et inversement. Chacune de ces deux formules offre des avantages respectifs:

La filière

COMMERCE VENTE COMMUNICATION

à l'AIFCC

Bac+3

- Manager de Projets Commerciaux
- Responsable de Développement Commercial

Bac+2

- BTS Management des Unités Commerciales
- BTS Négociation et Relation Client
- Gestionnaire d'Unités Commerciales
- BTS Communication

Bac & niveau bac

- Bac Professionnel Commerce
- Vendeur Conseiller Commercial
- Attaché Commercial
- Conseiller Relation Client à Distance

CAP et niveau CAP

- CAP Vente
- Employé Libre-Service

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Vous suivez votre formation en tant que salarié. Vous percevez une rémunération mensuelle et bénéficiez de la gratuité de vos études.

Avantages :

- Les études sont financées par un organisme auquel est affilié l'employeur (OPCA).
- Le poste occupé en entreprise assure une rémunération équivalente à un pourcentage du SMIC de 55% à 100%.
- La formation théorique est complétée par l'expérience sur le terrain.
- Le contrat de Professionnalisation représente un pas décisif dans l'entreprise : il peut être transformé en CDI

Le mode alterné, par les rythmes soutenus qu'il impose, requiert toutefois de sérieuses motivations et une bonne capacité de travail.

ETUDIANT / FINANCEMENT INDIVIDUEL

Le candidat opte pour une intégration progressive en entreprise. C'est par le biais de stages obligatoires pendant ses études, qu'il va se familiariser au monde du travail.

Cette formule offre la liberté de suivre des stages dans différents domaines et de construire un parcours professionnel à son rythme, en préparant avec plus de temps les examens.

Avantages :

- Possibilité de s'impliquer dans une vie étudiante riche de découvertes ou d'activités extra-scolaires
- Pédagogie renforcée
- Un emploi du temps adapté pour le travail personnel et la recherche documentaire
- Eligibilité à la Sécurité Sociale Etudiante

Le choix de ce statut entraîne la prise en charge des frais d'études par l'étudiant ou sa famille (tarifs : consulter nos conseillers qui étudieront avec vous les différentes solutions de financement).

*Autres statuts (demandeurs d'emploi, salariés d'entreprise en CIF, CSP...)
consultez nos conseillers afin qu'ils vous accompagnent dans la construction de votre projet.*