

DESCRIPTION DE L'OFFRE DE FORMATION

PERIODE DE VALIDITE : PROMO 2021/ 2022

Responsable du Développement De l'Unité Commerciale Niveau 6/ BAC +3

Niveau 6 selon la nouvelle nomenclature

Décret n° 2019-14 du 8 janvier 2019 relatif au cadre national des certifications professionnelles

METIERS CIBLES

Manager du développement commercial - Directeur commercial - Responsable grandscomptes – Chargé d'affaires - Chef de produit - Directeur des ventes - Direction de PME

OBJECTIFS

Le responsable du développement de l'unité commerciale spécialisé assure trois grands types d'activités :

1. Activité commerciale :
 - Analyse et suivi des évolutions du marché pour en conquérir une partie
 - Pilotage des actions de marketing opérationnel
 - Animation des communautés web et mesure de la réputation de la marque
 - Etablissement d'une relation à forte valeur avec le client
2. Activité managériale :
 - Recrutement des membres de l'équipe
 - Management l'équipe commerciale
 - Communiquer à l'écrit et à l'oral
3. Activité de gestionnaire :
 - Sécurisation des relations commerciales de l'unité dans leur dimension juridique
 - Optimisation et rentabilisation de l'unité

PRE- REQUIS

Après un Bac+2 (ou toute formation validée par l'obtention de 120 crédits ECTS)

INDICATEURS DE PERFORMANCE

93% de réussite globale aux examens dans le cadre des formations en alternance en 2020

DATES DE FORMATION

Planning en annexe

DUREE

⇒ La durée totale de l'action est de 486 heures en centre de formation (dans le cadre d'un contrat d'alternance de 12 mois selon un calendrier présenté en annexe)

NOMBRE MINI/ MAXI

De 6 à 18 participants par groupe

MODALITES D'ACCES

Contrat d'apprentissage/ Contrat de professionnalisation
Et autres modalités

DELAI D'ACCES

Délai lié au calendrier de formation et en fonction de la date de la demande.

Le dispositif est accessible dans un délai de 5 jours à l'issue de la confirmation de l'entreprise partenaire pour la période juillet à décembre.

En dehors de cette période, le délai s'ajuste au niveau de l'apprenant.

TARIFS ALTERNANCE/ PRO A

Les niveaux de prise en charge sont fixés par les branches professionnelles, (validés par France Compétences dans le cadre des contrats d'apprentissage) ; de même les branches professionnelles déterminent les taux de prise en charge dans le cadre des contrats de professionnalisation.

Le GROUPE AFPAM FORMATION pratique les tarifs au niveau de la prise en charge pour un Zéro reste à charge de la formation pour l'employeur (hors secteur public).

LIEU

GROUPE AFPAM FORMATION
4 rue Jules Méline
51430 BEZANNES

ACCESSIBILITE

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite

Un référent, Isabelle SAILLARD Responsable Formation, pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail...

contact-afpam@graf51.fr

Groupe AFPAM Formation

4 rue Jules Méline, 51430 Bezannes - Tel : 03.26.86.26.26 - Fax : 03.26.86.26.20
afpam@graf51.fr - www.afpam-formation.fr
Siret : 305 874 539 00060 - APE : 8532 Z - N° de formation : 21 51 00 313 51



Datadock

BLOC DE COMPETENCES

BLOC1 COMPETENCE COMMERCIALE

- Analyser et suivre les évolutions du marché pour en conquérir une partie
- Piloter des actions de marketing opérationnel
- Animer des communautés web et mesurer la réputation de la marque
- Etablir une relation à forte valeur avec le client

BLOC2 COMPETENCE MANAGERIALE

- Recruter les membres de l'équipe
- Manager l'équipe commerciale
- Communiquer à l'écrit et à l'oral

BLOC3 COMPETENCE DE GESTIONNAIRE

- Sécuriser les relations commerciales de l'unité dans leur dimension juridique
- Optimiser et rentabiliser l'unité

LE PROGRAMME

TRONC COMMUN

UE 1 : ACTIVITE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL	Nb heures
Veille stratégique	21
Relation client	21
Politique commerciale	21
UE 2 : ACTIVITE EXPERIENCE CLIENT	
E-business et omnicanal	21
Expérience utilisateur	21
Anglais S5	21
Communication et relations professionnelles	21
Négociation	21
Proposition commerciale	21
Business english	21
UE 3 : ACTIVITE MANAGEMENT	
Management des hommes et des organisations	21
UE 4 : ACTIVITES COMPLEMENTAIRES	
Marketing stratégique	21
Outils informatiques du manager	21
Business plan financier	21
Droit de l'e-business	21

Option MARKETING DIGITAL

Option NEGOCIATION

UE 3 : ACTIVITE MANAGEMENT		UE 3 : ACTIVITE MANAGEMENT	
Gestion financière	21	Pilotage de l'activité commerciale	21
Management de projet web	21	Contrôle budgétaire	21
Dossier professionnel	14	Dossier professionnel	35
UE 4 : ACTIVITES COMPLEMENTAIRES		UE 4 : ACTIVITES COMPLEMENTAIRES	
Plan marketing digital	21	Management de la force de vente	21
Communication intégrée	21	Gestion de projet	21
Réalisation et référencement d'un site web / Ux	21	Distribution et merchandising	21
Suite adobe	21	Droit du travail	21
Branding et brand content	21		
Social paid	21		
Dossier stratégique marketing digital	6		
EXAMENS FINAUX		EXAMENS FINAUX	
Etudes de cas	18	Etudes de cas	24
Mise en situation	4	Mise en situation	4
Pratique professionnelle	3	Pratique professionnelle	3

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Mise en situation avec des jeux de rôles basés sur l'environnement de travail
- Etude de cas
- Learning By Doing
- Jeux de simulation

PLATEAU TELEPHONIQUE PEDAGOGIQUE RELATION CLIENT A DISTANCE

Ce plateau permet la mise en œuvre des appels entrants/ sortants grâce à un standard téléphonique avec une double écoute tout en effectuant de la manipulation et de la saisie sur un PC/ logiciel de traitement de texte et d'un tableur, connexion internet, messagerie instantanée. Les scénarios sont élaborés à partir de fiches techniques et situations réelles. Les activités de training sont encadrées par des scripts élaborés selon la spécialité et par des grilles d'évaluation et de positionnement de la montée en compétences.

CHALLENGE LES NEGOCIALES

Comment permettre à des jeunes en formation de se tester et d'évoluer dans des situations de négociation proches de la réalité ?

Le principe des "sketches de mise en situation", travaillé jusqu'à élaborer de véritables jeux de rôle, dans lesquels s'investissent les jeunes futurs commerciaux face à des professionnels venus leur donner la répartition. Ces derniers, chefs d'entreprises ou bien responsables commerciaux, se font les ambassadeurs de leur société en soumettant aux étudiants des scénarios de négociation tels qu'ils pourraient exister dans la réalité. Au cours des différents jeux, ils peuvent repérer les nouveaux commerciaux qu'ils intégreront peut-être dans leur force de vente.

Le GROUPE AFPAM FORMATION est centre référent MARNE et permet à ses alternants de participer chaque année au concours de sélection ainsi qu'à la finale nationale pour les meilleurs classés.

BOUTIQUE PEDAGOGIQUE

NOUVEAUTE

La démarche pédagogique visée repose sur une approche opérationnelle LEARNING By DOING, apprendre par la pratique, par mise en situation, études de cas, jeux de simulation. La montée en compétences s'effectue par la pratique encadrée systématiquement par un feedback.

Cette méthode place l'engagement de l'alternant au cœur de sa progression, le positionnant acteur de sa formation. L'alternant va pouvoir créer, se tromper, recommencer, apprendre et mieux retenir. Cet apprentissage par la pratique donne alors du sens aux différents modules dans l'objectif du métier cible.

ESPACE CO-WORKING ET VISIO-CONFERENCE

NOUVEAUTE

Les métiers du commerce étant dans un contexte de mutation profonde et permanente, une salle a été équipée en outils Visio/ distanciel et réalité virtuelle, équipements couplés à la création d'un espace co-working afin de développer des nouvelles approches pédagogiques, de développer la compétence du management commercial à distance, de l'expérience mix marketing clients, directement par la méthode du learning by doing. L'espace idéalement conçu développe de nouvelles idées, un espace de co-working à disposition des apprenants sur leur temps de travaux personnels, de travaux dirigés, phase de révisions, de préparation, et mis à disposition des formateurs en outils supports d'animation

Les formateurs sont mobilisés sur de la production pédagogique rendue active et ancrée dans les attentes des besoins des entreprises aux services de nos apprenants, pour du distanciel et de la montée en compétences accompagnées.. Il s'agit ici d'une véritable expérience de Learning by doing rendue dynamique, spécialisée METIER, montée en compétences, créative et centrée sur les besoins des alternants. Les formateurs restent les créateurs des séquences, supports et animés par de nouveaux outils

PROGRAMME AMBASSADEURS

Expérience enrichissante tant sur le plan professionnel que personnel, permettant de nouer de nouveaux contacts, de rendre visible les forces et réalisations de la formation par l'alternance à travers le programme AMBASSADEURS.

- Intégrer des réseaux de décideurs publics et privés
- Développer son capital relationnel
- S'informer des opportunités du territoire
- Echanger avec les acteurs de l'emploi et du business

Ce programme se déroule en plusieurs étapes proposant à ses alternants volontaires de participer aux actions de réseautage incluant une phase de formation et abordant la contextualisation de la relation publique, la typologie des événements, les objectifs de la représentation, les méthodes et stratégies à déployer.

PARRAINAGE

Le GROUPE AFPAM FORMATION propose à un représentant d'entreprise d'accompagner, depuis l'intégration et au-delà de la remise de diplôme, chacune de ses promotions. Le parrainage d'une promotion est l'occasion de renforcer les liens avec les milieux professionnels et d'illustrer par des professionnels confirmés la vie socio-économique.

INNOVATION ET EQUIPEMENT DIGITAL

Outils et applications nomades: smartphone, ordinateurs portables, système de géolocalisation, tablettes, espace coworking.

Plateforme de suivi des parcours à distance

13 salles de cours équipées de vidéo projecteurs

Formateurs au cœur des métiers : chef d'entreprise, consultants

FORMALISATION DE L'ÉVALUATION

Titre de niveau 6 "Responsable Développement Unité Commerciale
Inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnelle

Certificateur IPAC Institut des Professions des Affaires du Commerce
Dans le cadre d'une convention de partenariat



MODALITES D'EVALUATION

La formation se déroule sur 2 semestres. Elle est composée d'un enseignement théorique, d'applications professionnelles, d'études de cas.

Règles d'évaluation des 3 UE : Activité Commerciale et Marketing, Activité Managériale et Activité Gestionnaire

- **Une ou trois épreuves**, selon la matière. Les QCM1 et QCM2 ont pour objet la validation des connaissances présentées dans le programme ou/et le kit, ou/et vidéos ou/et supports de cours. Les CAS PRATIQUES réalisés par le formateur ont pour objectif de valider non seulement les connaissances, mais surtout les compétences acquises au cours du séminaire. **Selon la matière**, le candidat passera :
 - Soit trois épreuves (dispensées en début et fin de séminaire)
 - Soit une épreuve (dispensée en fin de séminaire)
- **Des études de cas transversales par UE** se déroulent en fin de formation. L'étude de cas a pour but de valider la maîtrise des compétences présentées dans les programmes matières composant l'UE. Elle vise à mettre en œuvre les compétences acquises, en appliquant la démarche et les concepts enseignés.

POURSUITE D'ETUDE

Le titulaire du titre responsable de développement de l'unité commerciale peut poursuivre son parcours en master par exemple dans le domaine commercial, marketing, communication

Le groupe AFPAM formation propose un master manager du développement commercial