

PLAN D'ÉTUDES

FORMATION QUALIFIANTE MANAGER COMMERCIAL

Pré-requis : 18 ans minimum	Durée théorique : 6 mois (inscription garantie pendant 3 ans)	Nombre d'heures de formation : 600 heures
--	--	---

Objectif de formation

Le Manager commercial a pour perspective de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, grande surface, agence commerciale, département commercial, site marchand...). Il/Elle assure ainsi le développement, la mise en oeuvre et la gestion de la politique commerciale de l'entreprise afin d'atteindre les objectifs fixés. A la fois commerçant, gestionnaire et manager, il/elle exerce de nombreuses missions :

- Définition et mise en place de la stratégie commerciale
- Pilotage du développement de l'activité commerciale
- Management de l'équipe commerciale
- Gestion de la relation clients et fournisseurs
- Suivi et analyse des performances

Formation qualifiante

Cette formation qualifiante, conçue spécifiquement par ENACO et délivrée intégralement en ligne sur le campus eTrotter, a pour objectif de vous former au métier de manager commercial.



Stage

Dans le cadre de cette formation qualifiante, le stage n'est pas obligatoire, mais vivement conseillé.

Si vous choisissez de réaliser un stage, celui-ci ne pourra excéder 6 mois au sein de la même entreprise et par année d'enseignement.

Organisation de la formation

Le programme de formation est structuré en cours qui comportent chacun plusieurs séquences. Chaque cours comporte des exercices auto-corrigés de type QCM pour vérifier l'assimilation des connaissances (en moyenne 1 exercice par séquence). A la fin de chaque cours, vous devrez réaliser, pour vous entraîner, les devoirs notés et corrigés par vos professeurs (en moyenne 2 devoirs par cours).

Validation de la formation

La validation de la formation est assujettie à la réalisation de la totalité des devoirs inclus dans le programme et à l'obtention d'une moyenne générale minimale de 12/20. Votre attestation de réussite vous sera ensuite transmise par ENACO.

PROGRAMME DE LA FORMATION MANAGER COMMERCIAL*

Enseignement professionnel	Modules
Communication globale	<ul style="list-style-type: none"> • Communication interne (contribution à l'efficacité, à la cohésion et à la motivation) • Communication externe (contribution à la valorisation de l'image de l'entreprise)
Comptabilité générale	<ul style="list-style-type: none"> • Les notions, comptes, plan et outils comptables • Bilan et compte de résultat • Notions d'achat, charges et produits • La TVA • Travaux d'inventaire
Gestion et développement des RH	<ul style="list-style-type: none"> • L'administration du personnel • La paie • Recrutement et formation • Contribution à la qualité des relations interpersonnelles
Gestion relation client et fournisseur	<ul style="list-style-type: none"> • Recherche de clientèle • Administration des ventes et gestion de la relation client • Recherche de fournisseurs, gestion et suivi des achats
Informatique commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • E-mailing et tableau de bord • Les logiciels • Droit informatique
Les techniques de développement commercial	<ul style="list-style-type: none"> • Principes fondamentaux • Le produit et le prix • La stratégie d'achat de l'entreprise et la logistique • La communication commerciale
Les techniques de management commercial	<ul style="list-style-type: none"> • L'organisation commerciale et son management dans l'entreprise • La mise en place et la gestion d'une force de vente • L'organisation de l'activité personnelle du manager et le contexte réglementaire du management de l'équipe • L'organisation de l'équipe • Le management de projet
Organisation et planification	<ul style="list-style-type: none"> • Les activités administratives • Les outils bureautiques
Pérennisation de l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> • Qualité et certification - Politique commerciale et contrôle de gestion • La stratégie financière de l'entreprise
Langue Vivante 1 (Anglais, Espagnol ou Italien)	<ul style="list-style-type: none"> • Anglais Spécialité management : The global company ; The global consumer ; Emerging countries ; Environmental issues and transports ; The world company • Espagnol : La expresión del pasado ; Impersonalidad y proposiciones de relativo ; Las particularidades del subjuntivo español ; Expresando el gerundio y ubicándose ; Preposiciones, modo y cantidad ; Proposiciones subordinadas e indefinidos (poco, alguno, diversos, otro) ; Comparando y vinculando ; ¿Ser o estar? Perífrasis con infinitivo ; La expresión de la obligación y el cambio. El verbo dar ; La expresión del futuro, de la condición y de la negación • Italien : Grammaire ; Conjugaison ; La phrase

* Contenu pouvant évoluer en fonction des modifications du référentiel ou du programme