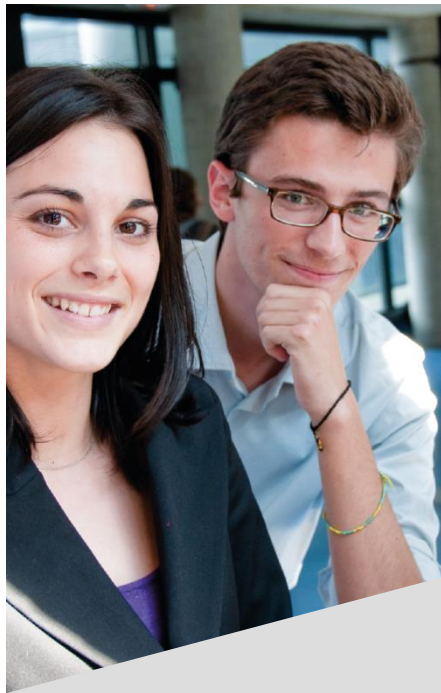




RESPONSABLE OPÉRATIONNEL D'UNITÉ

FONCTION COMMERCIALE ET MARKETING

Titre de niveau II certifié par l'Etat
délivré par Grenoble Ecole de Management



VOUS AVEZ UN BAC+2 TECHNIQUE OU COMMERCIAL et souhaitez acquérir les compétences managériales qui vous permettront d'évoluer rapidement vers un poste de cadre intermédiaire ?

L'Ecole ESMG et Grenoble Ecole de Management vous proposent une 3ème année en alternance qui vous prépare aux métiers des fonctions commerciales et marketing

OBJECTIFS

- Intégrer le monde de l'entreprise
- Acquérir les savoir-être et les savoir-faire, les techniques commerciales, de négociation et marketing, des fonctions visées
- Comprendre les enjeux du développement économique de l'entreprise
- Développer ses compétences managériales
- Permettre aux profils techniques d'obtenir une double compétence de niveau Bac+3

ORGANISATION DES ÉTUDES

- Formation d'un an, de septembre à juillet
- 35 semaines de cours sur l'année de formation
- Cours théoriques, travaux dirigés, animés par des enseignants et des professionnels
- Période d'essai : 1 mois en contrat de professionnalisation
- Horaires / congés payés : selon les dispositions législatives, réglementaires ou les conventions de branche

ADMISSION :

1. Être titulaire d'un BAC + 2
2. Sélection : Sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

DATES IMPORTANTES

Rentrée en septembre

STATUT

Contrat de professionnalisation ou statut étudiant

COMPÉTENCES VISÉES

Développer et entretenir un portefeuille de clients afin d'accroître le chiffre d'affaires de l'entreprise
Assurer la mise en avant commerciale et marketing des produits de son entreprise

VALIDATION DE LA FORMATION

- Contrôle continu tout au long de l'année, avec 3 temps forts :
 1. Jeu d'entreprise
 2. Oral de spécialisation
 3. Projet de fin d'études (mémoire et soutenance)

POUR QUELLES FONCTIONS ?

- Responsable de produits
- Chef de marque, Chef de produit
- Responsable merchandising
- Responsable commercial
- Chef de groupe marketing
- Chef des ventes, Chef de secteur
- Responsable de zone export
- Chargé de clientèle

RENTRÉE

Mi- Septembre

DURÉE

1 an

FORMAT PÉDAGOGIQUE

35 semaines de cours
sur l'année : 2 jours
en centre de formation, 3 jours en
entreprise

LIEU DE FORMATION

Ecole ESMG
Immeuble SXB1
16 Avenue de l'Europe
67 300 SCHILTIGHEIM

CONTACT

Sophie DEGEN
Responsable Section
03 88 22 65 08
info@esmg-formation.fr

www.esmg-formation.fr

VALIDATION

Les compétences acquises dans le cadre de ce programme permettent d'obtenir le Titre de Niveau II « Responsable Opérationnel d'Unité » enregistré au Répertoire des Certifications Professionnelles (RNCP). Formation homologuée par l'Etat, selon l'arrêté publié au Journal Officiel de la République du 29 novembre 2013 et également accessible en V.A.E. (Validation des Acquis de l'Expérience).

RYTHME ET DYNAMIQUE PÉDAGOGIQUE

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

Développement et communication personnelle

Management d'équipe

Droit

Gestion des ressources humaines

Anglais

Communication digitale

Analyse financière

Gestion budgétaire

Marketing stratégique

Stratégie de communication

Veille économique et sociétale

Techniques de négociation

Organisation commerciale

Conduire une équipe projet

Jeu d'entreprise : Business Game

Coaching Projet de Fin d'Etudes

MODULES MÉTIER

PÔLE MARKETING

Marketing opérationnel

Webmarketing et réseaux sociaux

Etudes marketing

PÔLE NÉGOCIATION COMMERCIALE

Techniques de négociation commerciale

Technique de prospection

Gestion relation clients

TOTAL

LES COMPOSANTES DE LA CERTIFICATION

Le Responsable Opérationnel d'Unité exerce 5 activités principales quel que soit le secteur d'activité dans lequel il intervient :

1. Savoir prendre en compte le contexte de l'entreprise, sa stratégie, son offre et son marché. Savoir analyser le positionnement de son unité
2. Savoir définir des objectifs opérationnels et déterminer un plan d'actions avec des moyens associés
3. Savoir mettre en œuvre des projets ou des actions se rapportant au plan d'actions. Choisir et mobiliser différentes ressources internes ou externes afin de réaliser ces projets
4. Savoir établir le budget prévisionnel et la rentabilité qui s'y rattache (investissement, coût, rentabilité, analyse des écarts)
5. Animer une équipe, mettre en œuvre au sein de son unité des actions de conduite de changements de l'organisation

LA FORCE D'UN RÉSEAU

Ce programme a été créé en 2006 dans le cadre de l'IFC Sillon Alpin qui associe à ce jour 6 Chambres de Commerce et d'Industrie (Portes de Normandie, Amiens Picardie, Grenoble, Drôme, Saône et Loire, Ain) rejointes par des centres de formation associés.

GEM délivre le titre, les centres partenaires du réseau dispensent la formation.

