

Ecole du Commerce et de la Distribution

Formation post-BAC en 2 ans en apprentissage

Objectifs

Faire acquérir aux jeunes apprenti(e)s des compétences leur permettant l'accès et la réussite dans une fonction commerciale nécessitant non seulement la maîtrise des processus de vente, mais également des capacités de gestionnaire et des aptitudes au management.

Public

Jeunes de moins de 26 ans titulaires d'un BAC toutes séries

Formation

Durée : 1100 heures sur 2

Antenne de l'alternance : 2 jours par semaine en centre de formation, 3 jours par semaine en

Début de la formation : mi-septembre, début octobre

Programme

La formation est essentiellement dispensée par des professionnels, spécialistes de leur domaine d'intervention.

Le cursus sur 2 ans, s'articule autour de quatre blocs de compétences :

GERER ET COMMERCIALISER DES PRODUITS OU SERVICES

(préparer l'action de vente et/ou de promotion,...)

Techniques de vente, Techniques de vente à distance, Marketing opérationnel, Droit commercial, Calculs commerciaux, Négociation commerciale, Les circuits de distribution, Merchandising, Gestion des stocks

CONTRIBUER A LA GESTION ET AU DEVELOPPEMENT D'UN CENTRE DE PROFIT

(optimiser les résultats, contribuer à la gestion administrative d'une équipe, participer à la gestion des flux,...)

Economie d'entreprise, Marketing stratégique, Droit des sociétés, Outils de gestion, Contrôle de gestion, Comptabilité générale, Diagnostic et stratégie financière

PARTICIPER A L'ENCADREMENT ET A LA GESTION DU PERSONNEL

(constituer et piloter une équipe,...)

Recrutement, Les outils du management, Droit du travail

DEVELOPPER SA MAITRISE PROFESSIONNELLE

Conduite de projet : conduire un projet de développement ou de création d'activité (valider la faisabilité du projet, chiffrer ses besoins de financement, choisir un statut juridique, planifier les actions à mener...)

Evaluation en entreprise

La formation est validée par un système de contrôle continu et une évaluation des blocs de compétences (épreuves de synthèse portant sur plusieurs modules, la notation du dossier de création d'entreprise et de sa soutenance et l'évaluation en entreprise).

Diplôme délivré

Gestionnaire d'unité commerciale et de distribution, titre certifié niveau III (bac+2), inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnelle (RNCP J.O du 18/11/2005)

Métiers préparés

L'ECD prépare aux postes d'encadrement du commerce et de la distribution : Manager de rayon / Attaché commercial / Conseiller commercial et clientèle / Responsable des ventes / Chef de département / Chef de secteur / Responsable adjoint de magasin... et à la création/reprise d'entreprise.

Frais de scolarité

Gratuit et rémunéré

Coordonnées

ECD 25 – CCI du Doubs

46 avenue Villarceau - 25042 Besançon
Contact Nathalie BARRAS. / Tél. : 03 81 25 26 43
e-mail : nbarras@doubs.cci.fr

ECD 25 – CCI du Doubs Unité de Montbéliard

4 rue Jean Bauhin - 25207 Montbéliard
Contact Carole SCHNEIDER. / Tél. : 03 81 31 25 06
e-mail : cschneider@doubs.cci.fr

ECD 39 - CCI du Jura

33 place de la Comédie - 39016 Lons Le Saunier
Contact Catherine COIFFIER. / Tél. : 03 84 24 15 76
e-mail : ccoiffier@jura.cci.fr

ECD 39 - CCI du Jura - Antenne de Dole

26 avenue Eisenhower - 39100 Dole
Contact Edith CARDONA. / Tél. : 03 84 24 15 76
e-mail : ecardona@jura.cci.fr