



Ecole Française
des Affaires

Diplôme Bac+2 en Management

Chargé(e) de la Gestion et de l'Activité Commerciale de l'Entreprise

Diplôme reconnu par l'Etat français délivré par la CCI de Seine-et-Marne

Le/la titulaire du diplôme de « Chargé(e) de la Gestion et de l'Activité Commerciale de l'Entreprise » est un(e) spécialiste des techniques de marketing, de vente et de gestion. Il/elle maîtrise les techniques de l'information et de la communication appliquées à l'entreprise. Son activité dans l'entreprise présente une dominante commerciale ou une dominante de gestion/administration. Ce diplôme est délivré aux étudiants à l'issue de deux années de formation par la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) de Seine-et-Marne.

Certification

Diplôme reconnu par l'Etat français, certifié de niveau III (Bac+2) par la Commission Nationale de la Certification Professionnelle (CNCP) française

Métiers

- Conseiller(e) commercial, Attaché commercial, Technico-commercial
- Conseiller(e) clientèle, Chargé(e) de clientèle
- Chargé(e) de mission, Chargé(e) d'affaires
- Assistant(e) chef de produit ou de secteur
- Assistant(e) marketing
- Chargé(e) de communication
- Chargé(e) des ventes, des achats
- Agent logistique
- Comptable, Assistant(e) Gestionnaire
- Assistant(e) administratif(ve)
- Assistant(e) de direction
- Chargé(e) du personnel

Programme/compétences

Le référentiel du diplôme du « Chargé(e) de la Gestion et de l'Activité Commerciale de l'Entreprise » est composé de 3 blocs de compétences et de la prise en compte d'une pratique professionnelle.

Suivre et analyser l'activité comptable et budgétaire au service de la compétitivité de l'entreprise

- Maîtriser les opérations comptables
- Connaître les concepts généraux du système fiscal
- Utiliser l'outil informatique pour la gestion comptable de l'entreprise
- Analyser les coûts
- Analyser les informations financières de l'entreprise
- Participer à l'élaboration d'un budget prévisionnel
- Maîtriser les outils mathématiques liés à la gestion de l'entreprise

Gérer et développer l'activité commerciale de l'entreprise

- Analyser l'offre de son entreprise et son marché
- Participer à la définition de la stratégie marketing et commerciale
- Réaliser une étude de marché
- Mener un entretien de vente
- Etablir une relation de communication
- Communiquer en anglais commercial
- Commercialiser son offre à l'international
- Maîtriser l'environnement juridique de la vente
- Utiliser l'outil informatique dans l'activité commerciale
- Connaître le secteur de la distribution

Gérer et manager une équipe et/ou une force de vente

- Replacer l'entreprise dans son environnement économique
- Animer et motiver une équipe
- Communiquer en réunion ou en groupe de travail
- Adopter un mode de communication professionnel
- Respecter le cadre juridique du travail
- Connaître le cadre juridique de constitution de l'entreprise
- Suivre et évaluer l'activité d'une équipe de vente

Organisation

- Formation initiale à temps plein en 2 ans, organisée sur 4 semestres d'études
- Début de la formation : septembre

Stages

- Stage d'application en entreprise de 7 semaines en fin de première année
- Stage de professionnalisation de 11 semaines en fin de deuxième année

Evaluation

- Contrôle continu
- Partiels à la fin de chaque semestre
- Etudes de cas en fin de cursus
- Rapports et soutenances de projets
- Rapports et soutenances des stages incluant l'évaluation de l'entreprise

Admission

- Titulaire d'un Baccalauréat (toutes séries)
- Moins de 23 ans
- Admission sur test écrit et entretien de motivation

Recruteurs





Ecole Française
des Affaires

Diplôme Bac+3 en Management

Licence Professionnelle en Management Opérationnel des Entreprises

Diplôme d'Etat français délivré par l'Université Paris-Est Marne-la-Vallée.

La Licence professionnelle en « Management Opérationnel des Entreprises » forme des managers juniors, capables d'encadrer et de gérer des équipes et des projets au sein d'une entreprise.

Le/la titulaire de cette Licence Professionnelle est un manager de proximité qui met en œuvre la stratégie de l'entreprise et gère l'activité dont il est responsable dans le respect du budget et des objectifs. Il/elle maîtrise les outils de gestion et de communication, il/elle fait preuve d'initiative et d'autonomie.

Il/elle peut s'intégrer à la Direction Générale ou aux différents services d'une entreprise. Il/elle est à même d'organiser, de motiver et de gérer une équipe. Il/elle est également le relais entre la direction et les salariés. Il/elle maîtrise les outils de gestion et de pilotage des leviers de performance.

Certification

Diplôme d'Etat Français Bac+3
délivré par l'Université Paris-Est
Marne-La-Vallée

Métiers

- Manager d'équipe
- Adjoint du dirigeant d'entreprise
- Gestionnaire de projets
- Chef de Service

Compétences

- Définir la politique commerciale et les moyens de sa mise en œuvre
- Développer la gestion de la relation client dans le cadre d'une stratégie de fidélisation et/ou de conquête client
- Animer et développer les réseaux commerciaux, canaux et circuits de distribution
- Développer les outils et méthodes d'aide à la décision
- Organiser et coordonner l'activité des équipes commerciales
- Inscrire ses actions dans la stratégie générale de l'entreprise et appréhender les facteurs environnementaux influençant son marché
- Contribuer à l'accroissement de la rentabilité

Programme

Le référentiel de la Licence Professionnelle en Management Opérationnel des Entreprises est composé de 5 unités d'enseignement.

Connaissance des organisations

- Environnement juridique
- Formes structurelles des organisations
- Environnement économique

Management des organisations

- Gestion de la qualité et du développement durable
- Gestion des Ressources Humaines et management d'équipe
- Communication : outils de pilotage et de développement
- Management de projet

Gestion des organisations

- Gestion des indicateurs de performance
- Veille, stratégie et pilotage
- Outils informatiques du manager
- Anglais professionnel

Gestion de projet

- Méthodologie du projet tutoré
- Réalisation du projet tutoré

Mise en situation professionnelle

- Méthodologie de la mise en situation professionnelle
- Réalisation du mémoire professionnel

Organisation

- Formation par alternance en 1 an, organisée sur 2 semestres d'études
- Rythme d'alternance : week-ends
- Début de la formation : octobre

Evaluation

- Contrôle continu
- Partiels à la fin de chaque semestre
- Rapports et soutenances du projet tutoré et du mémoire de fin d'année

Admission

- Titulaire d'un diplôme Bac +2 (BTS, DUT, deuxième année de Licence) ou d'un Titre Certifié par l'Etat français de niveau III
- Moins de 26 ans
- Admission sur étude du dossier de candidature et entretien de motivation
- Avoir une activité professionnelle (emploi ou stage) dans les trois mois suivants l'inscription
- L'Ecole Française des Affaires dispose d'un Service de Relations Entreprises pour faciliter l'accès à l'emploi de ses étudiants

Recruteurs





Ecole Française
des Affaires

Diplôme Bac+2 en Commerce et Distribution

Gestionnaire d'une Unité Commerciale et de Distribution

Diplôme reconnu par l'Etat français - Formation du Réseau NEGOVENTIS

Le/La titulaire du diplôme « Gestionnaire d'une Unité Commerciale et de Distribution » anime et gère l'activité commerciale d'une entreprise (point de vente, rayon d'une grande et moyenne surface, service commercial d'une TPE/ PME,...). Il/elle assure la commercialisation de biens et/ou de services, veille à la gestion des flux et à la qualité du service client. Suivant le type, la taille et le secteur d'activité de l'entreprise, il/elle est amené à manager une équipe. À l'issue des deux années de formation et en partenariat avec la Chambre de Commerce et d'Industrie de (CCI) de Seine-et-Marne, ce diplôme est délivré par le réseau NEGOVENTIS de CCI France.

Certification

Diplôme reconnu par l'Etat français, certifié de niveau III (Bac+2) par la Commission Nationale de la Certification Professionnelle (CNCP) française

Métiers

- Conseiller(e) commercial, Attaché(e) commercial, Chef de département commercial
- Chargé(e) de clientèle, Responsable du service clientèle
- Responsable des ventes
- Adjoint(e) de Chef de rayon, Chef de rayon
- Technicien(ne) de la gestion administrative des ventes
- Responsable de point de vente, Responsable de secteur

Programme/compétences

Le référentiel du diplôme de « Gestionnaire d'une Unité Commerciale et de Distribution » est composé de 4 blocs de compétences et de la prise en compte d'une pratique professionnelle.

Mettre en œuvre les actions commerciales et opérations marketing du point de vente

- Assurer une veille commerciale de la concurrence
- Identifier et analyser l'offre et la demande de son marché
- Maîtriser les techniques de merchandising
- Maîtriser les techniques de promotion du produit/service
- Exploiter les techniques du cross canal
- Utiliser les outils bureautiques dans la mise en œuvre des actions commerciales
- Appliquer une méthodologie de gestion de projet

Participer à l'organisation du fonctionnement de l'unité et à l'animation d'équipe

- Organiser son temps et planifier son travail
- Adapter sa communication interpersonnelle
- Accueillir et accompagner ses collaborateurs
- Respecter le droit du travail applicable à son environnement

Optimiser la relation clients au sein de l'unité commerciale

- Maîtriser les étapes de la vente à distance ou en face à face
- Maîtriser les techniques du e-commerce
- Gérer une situation relationnelle
- Fidéliser sa clientèle
- Respecter la réglementation commerciale clients
- S'initier aux outils de gestion de la relation client

Assurer la gestion et le suivi administratif de l'unité commerciale

- Maîtriser les calculs commerciaux liés à la rentabilité
- Créer et utiliser un tableau de bord
- Analyser les résultats commerciaux
- Respecter la réglementation commerciale fournisseurs
- Gérer les stocks

Organisation

- Formation en 2 ans, organisée sur 4 semestres d'études
- Formation initiale à temps plein en première année et par alternance en deuxième année
- Rythme d'alternance : 2 jours en formation / 3 jours en entreprise
- Début de la formation : septembre

Stages

- Stage d'application en entreprise de 7 semaines en fin de première année
- Stage alterné tout au long de la deuxième année

Evaluation

- Contrôle continu
- Partiels à la fin de chaque semestre
- Etudes de cas en fin de cursus
- Rapports et soutenances de projets
- Rapports et soutenances des stages incluant l'évaluation de l'entreprise

Admission

- Titulaire d'un Baccalauréat (toutes séries)
- Moins de 23 ans
- Admission sur test écrit et entretien de motivation

Recruteurs





Ecole Française
des Affaires

Diplôme Bac+3 en Commerce et Distribution

Responsable de la Distribution

Diplôme reconnu par l'Etat français - Formation du Réseau NEGOVENTIS

Le/La titulaire du diplôme « Responsable de la Distribution » définit les missions de ses collaborateurs directs et les motive autour d'objectifs fixés ; il/elle coordonne et contrôle le travail réalisé. Il/Elle recrute ou participe activement au recrutement des membres de son équipe et est le garant de l'intégration des nouvelles recrues.

Intégrée à la hiérarchie intermédiaire d'une entité commerciale, le/la Responsable de la Distribution met en place la stratégie commerciale définie par sa direction, celle-ci implique une relation transversale avec de nombreux services (acheteurs / centrale d'achat, marchandiseurs, service des Ressources Humaines, service juridique, contrôle de gestion, superviseurs, ...). Dans ce cadre, il/elle est amené(e) à participer à des groupes de travail et à fonctionner en « mode projet ».

À l'issue de cette formation et en partenariat avec la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) de Seine-et-Marne, ce diplôme est délivré par le réseau NEGOVENTIS de CCI France.

Certification

Diplôme reconnu par l'Etat français, certifié de niveau II (Bac+3) par la Commission Nationale de la Certification Professionnelle (CNCP) française.

Métiers

- Responsable de rayon
- Chef de rayon
- Manager des ventes
- Responsable du service clientèle
- Chef de département
- Chef de secteur
- Responsable de magasin
- Directeur de magasin

Programme/compétences

Le référentiel du diplôme du « Responsable de la Distribution » est composé de 3 blocs de compétences et de la prise en compte d'une pratique professionnelle.

Gérer et assurer le développement commercial

- Conduire un projet
- Assurer une veille de marché
- Créer des tableaux de bord et analyse des indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Elaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage

- Optimiser la gestion des stocks
- Analyser ses ventes et son implantation
- Mettre en œuvre les actions d'optimisation
- Négocier avec ses fournisseurs/prestataires de services
- Respecter les règles du droit commercial
- Respecter la législation d'un ERP
- Gérer un litige client
- Communiquer efficacement avec sa hiérarchie

Manager une équipe

- Identifier et planifier les besoins en compétences
- Appliquer la législation du travail
- Développer son leadership et son efficacité personnelle
- Animer une réunion de travail
- Conduire des entretiens individuels
- Recruter un collaborateur
- Former son équipe

Organisation

- Formation par alternance en 1 an, organisée sur 2 semestres d'études
- Rythme d'alternance : 3 week-ends sur 4 en moyenne
- Début de la formation : octobre

Evaluation

- Contrôle continu
- Partiels à la fin de chaque semestre
- Etudes de cas et dossiers à produire
- Rapports et soutenances de la période en entreprise

Admission

- Titulaire d'un diplôme Bac+2 (BTS, DUT, deuxième année de Licence) ou d'un titre certifié par l'Etat français de niveau III
- Admission sur étude du dossier de candidature et entretien de motivation
- Avoir une activité professionnelle (emploi ou stage) dans les trois mois suivants l'inscription
- L'Ecole Française des Affaires dispose d'un Service de Relations Entreprises pour faciliter l'accès à l'emploi de ses étudiants.

Recruteurs

