

BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES

Diplôme d'Etat

Altéa Formation

POSTES PENDANT LA FORMATION

- Conseiller commercial
- Chargé d'accueil
- Conseiller clientèle
- Chargé de l'administration commerciale
- Délégué commercial
- Télé conseiller
- Adjoint chef de rayon
- Animateur des ventes
- Adjoint responsable de magasin
- Marchandiseur
- Vendeur conseil

EVOLUTIFS VERS DES POSTES DE :

- Chef de rayon
- Responsable de site, d'agence
- Directeur de magasin, etc.

Activités en entreprise

Le titulaire du BTS Management des Unités Commerciales a pour perspective de **prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale.**

Une unité commerciale est un lieu physique ou virtuel nécessitant un déplacement du client pour qu'il soit mis au contact d'une offre de produits ou de services : magasin, supermarché, hypermarché, agence ou service commercial, site marchand, dans tous les secteurs d'activité (sport, mode, informatique, banque ...)

IL PARTICIPE À

- La gestion, la vente et l'animation commerciale
- La fidélisation de la clientèle
- La gestion et la valorisation de produits et services en fonction des attentes de la clientèle
- La recherche de fournisseurs et le suivi de l'offre commerciale

**ALTEA
FORMATION**

**S'ENGAGE
POUR UNE
FORMATION
DE QUALITÉ**

BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Diplôme d'Etat

Altéa Formation

LA DIGITALE.

POSTES PENDANT LA FORMATION

- Commercial
- Négociateur
- Technico-commercial
- Conseiller clientèle
- Délégué commercial
- Chargé d'affaires
- Attaché commercial
- Animateur des ventes
- Animateur de réseau
- Téléconseiller
- Marchandiseur
- Assistant responsable e-commerce
- Commercial e-commerce
- Animateur commercial site e-commerce, etc.

EVOLUTIFS VERS DES POSTES DE :

- Chef des ventes
- Animateur commercial des communautés web
- Responsable de secteur
- Directeur de réseau
- Responsable d'équipe
- Animateur plateau
- Responsable e-commerce

**ALTEA
FORMATION**
S'ENGAGE
POUR UNE
FORMATION
DE QUALITÉ

Activités en entreprise

CONTRIBUER AU DYNAMISME DE L'ENTREPRISE

et à l'efficacité de la politique commerciale dans une perspective d'optimisation et de développement des ventes et du service à la clientèle, que ce soit en présentiel, à distance ou en e-relation.

MENER À BIEN DES NEGOCIATIONS :

Prospection, visite, compte rendu de visite, devis, suivi, relance, concrétisation, fidélisation dans le cadre d'une stratégie omnicanal.

IL PARTICIPE À

- La création et au développement de la clientèle
- La gestion, au conseil et la fidélisation de la clientèle
- L'organisation et au management de l'activité commerciale
- Au plan d'action et à la mise en oeuvre de la politique commerciale
- L'organisation et l'animation des évènements commerciaux
- L'animation de réseaux
- La gestion de la e-relation client (animation de forums, de réseaux sociaux, de site)
- Au maintien de la visibilité digitale
- Au renforcement de la e-réputation
- La gestion de la vente e-commerce

BACHELOR RESPONSABLE MARKETING OPERATIONNEL(LE)

Titre certifié par l'Etat de Niveau II (Fr) et Niveau 6 (Eu)

Bac + 3 inscrit au RNCP (*)

POSTES PENDANT LA FORMATION

- Assistant(e) commercial(e)
- Attaché(e) commercial(e)
- Assistant(e) marketing
- Chef de produit junior

EVOLUTIFS VERS DES POSTES DE :

- Responsable projets marketing
- Responsable marketing
- Chargé(e) d'études marketing
- Ingénieur d'affaires
- Chef de marché
- Chef de produit
- Chef de marque
- Ingénieur marketing
- Consultant marketing
- Attaché(e) commercial(e)
- Responsable de la performance marketing

Formation sur 1 an accessible aux titulaires d'un BAC+2 validé ou d'un titre de niveau III validant 120 ECTS, après examens d'entrée

(*) par arrêté du 19.11.2014 publié au JO du 29.11.2014 code NFS 312p, Fiche 20504 –Certification accessible par la VAE

Altea Formation

En partenariat avec C3 INSTITUTE



Activités en entreprise

OBJECTIFS

- Former des collaborateurs directement opérationnels, capables d'accompagner l'entreprise grâce à leur savoir-faire technique et culturel.
- Acquérir tous les fondamentaux marketing et vente pour occuper un poste d'encadrement.
- Devenir un vrai spécialiste de la conquête et de la fidélisation des clients.

IL PARTICIPE À

- La création et au développement de la clientèle.
- La fidélisation de la clientèle.
- L'organisation et au management de l'activité commerciale.
- La définition du plan et d'actions marketing.
- La mise en œuvre de la politique commerciale.
- La mise en place de campagnes de communication.
- La réalisation du bilan des actions.

**ALTEA
FORMATION**
S'ENGAGE
POUR UNE
FORMATION
DE QUALITÉ

MASTERE DIRIGEANT/E MANAGER OPERATIONNEL/LE D'ENTREPRISE

Titre certifié par l'Etat de Niveau I (Fr) et niveau 7 (Eu)

Spécialisation Manager E-Commerce

Bac + 5 inscrit au RNCP (*)

POSTES PENDANT LA FORMATION

- Adjoint(e) de direction
- Adjoint(e) au responsable ou au chef de service

EVOLUTIFS VERS DES POSTES DE :

- Directeur de petites et moyennes entreprises
- Directeur administratif et financier
- Directeur des ventes
- Directeur du développement
- Responsable de centre de résultats
- Responsable d'un point de vente
- Responsable de pôle d'activité
- Responsable d'activités
- Responsable d'agence
- Repreneur d'entreprise
- Créateur d'entreprise

Formation sur 2 ans, validant 120 ECTS, accessible aux titulaires d'un BAC+3 validé ou d'un titre de niveau II, après examens d'entrée.

(*) Par arrêté du 19.11.2014 publié au JO du 29.11.2014,

Code NFS 310p – Fiche 20659 – Certification accessible par la VAE

Altéa Formation

En partenariat avec C3 INSTITUTE



Activités en entreprise

Vous avez envie d'entreprendre et de manager des équipes ?

Le Dirigeant Manager Opérationnel d'Entreprise décide ce que produit l'entreprise, avec qui, comment, pour qui et dans quelles conditions elle travaille.

La préoccupation majeure du dirigeant manager opérationnel est la satisfaction de son client et la santé de son entreprise.

Il anime des Hommes, résout des problèmes techniques et négocie avec son propre entourage ainsi qu'avec ses clients et fournisseurs, les banquiers et l'Etat, les syndicats ouvriers et patronaux, seul dans une TPE ou PME, en collaboration avec des responsables de services dans le cas d'une entreprise plus importante.

OBJECTIFS

- Assurer le développement général d'une entreprise, de ses activités, produits et prestations de services.
- Définir les orientations stratégiques.
- Piloter les résultats économiques et financiers.
- Diriger le développement commercial et promotionnel et développer des réseaux de partenaires.
- Encadrer et manager des équipes.

IL PARTICIPE À

- L'analyse du marché et à la conception des offres ou des produits.
- La définition de la stratégie globale, des axes de développement et de la stratégie financière.
- Au développement de la politique commerciale et marketing.
- La conception d'une politique des Ressources Humaines.