

Informations pratiques

UFA Lycée Carcado-Saisseval

121, boulevard Raspail
CS 10622
75006 Paris

Pour tout renseignement,
vous pouvez contacter :
ufa@carcado-saisseval.com
01 45 48 43 46

Accessibilité



Formation ouverte aux personnes
en situation de handicap sauf
restriction liée à l'invalidité et/ou
contre-indication médicale.

Pour plus d'informations, contactez,
notre référent handicap :
contact@cerfal.fr

Tarifs

Formation gratuite pour
l'apprenti (prise en charge par
le coût contrat). L'apprenti est
rémunéré selon son âge et son
niveau de formation.

Objectifs de la formation

Le titulaire de ce diplôme intervient sous la
responsabilité du dirigeant ou du directeur
commercial en tant que cadre intermédiaire
qui exerce ses activités de manière autonome.
Il doit être capable de :

- analyser des marchés et assurer des veilles
(commerciales, technologiques, juridiques)
permettant de mettre en place la politique
commerciale de l'enseigne. Par l'organisation
d'actions commerciales cohérentes avec la
stratégie définie, il assure la visibilité de la
marque, de produits, de prestations,
- être garant de la gestion de la relation client
(conseil, conquête, fidélisation). À ce titre,
il participe activement au développement
commercial (nouveau secteur, nouvelle cible
de clientèle, nouveau produit ou service...) et
anime une équipe dans le but de faciliter le
parcours et développer le portefeuille clients,
- assurer la gestion d'un projet ou d'un service
commercial en utilisant des dispositifs de
pilotage transverses, dans le respect des
légalisations et de l'environnement.

Caractéristiques de la formation

Enseignements professionnels :

- UE1 Gestion d'entreprise (gestion
logistique, contrôle de gestion
commerciale, droit des contrats...)
- UE2 Marketing
- UE3 Management et ressources humaines
(recrutement, conduite du changement,
management interculturel...)
- UE4 Outils et supports (référencement,
brand content, analyse de données...)
- UE5 Techniques et stratégies
commerciales (stratégie commerciale,
actions promotionnelles et publicitaires...)
- UE6 Spécialité au choix (service
commercial ou immobilier)
- UE7 Valorisation des compétences
professionnelles (atelier insertion
professionnelle, rédaction de rapport
d'activités...)

Méthodes mobilisées

Les cours sont dispensés en présentiel dans
les salles adaptées : laboratoire de langue,
outils et logiciels informatiques de spécialité.

Modalités d'évaluation

Contrôle continu pendant la formation,
examens nationaux, dossier de projet,
rapport d'activités, livret d'employabilité,
oral de fin d'année.

Métiers et lieux d'activités

Débouchés professionnels :

Gérant en gestionnaire de profit,
responsable de petite ou moyenne structure,
responsable de département, chargé de
gestion commerciale, conseiller clientèle,
responsable des ventes, agent de vente,
chargé d'affaires.

Secteurs d'activités :

TPE, PME ou grandes entreprises dans les
secteurs du tourisme, banque, assurance,
vente, immobilier...

Conditions d'admission

Être titulaire d'un BTS ou Bac + 2
Avoir moins de 30 ans ou sans limite
d'âge si notification RQTH compatible
avec le métier
Sélection des candidats sur dossier et
entretien
Admission définitive à la signature d'un
contrat en alternance.

Rentrée

Septembre.

Durée

Contrat d'apprentissage de **1 an.**

Rythme de l'alternance

470h en formation/1050h en entreprise.

Suite de parcours post diplôme

Écoles de commerce
Master universitaire
Titre RNCP de niveau 7

Équivalence ECTS

180 ECTS