

RESPONSABLE COMMERCIAL - CONSEILLER COMMERCIAL

Par la voie de la formation continue

Titre III Gestionnaire d'Unité Commerciale - Inscrit au RNCP JO 17/10/2005 - Code NSF 312P

LE PUBLIC VISE

Les demandeurs d'emploi ou salariés titulaires d'un baccalauréat ou d'une expérience significative dans le secteur de la vente ou de la gestion.

LES OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Préparer tout ou partie du diplôme de Gestionnaire d'Unité Commerciale en formant les participants aux métiers d'encadrement et gestion des activités commerciales.

LES MODALITES PRATIQUES

NON PROGRAMMEES

VOS CONTACTS A L' ICF MONTPELLIER

- Accueil Général -- 04.67.10.25.73 - info@icf-montpellier.com
- Service information - Alexandra CASANOVA - 04.67.10.25.56 - acasanova@icf-montpellier.com

PROGRAMME DETAILLE

Domaines d'intervention	Volume horaire
CREER OU DEVELOPPER UN CENTRE DE PROFIT : 196 heures	
Environnement économique de l'entreprise	21
Droit des sociétés	28
Conduite de projet	14
Applicatifs bureautique Word	28
Marketing stratégique	59,5
Qualité	10,5
Diagnostic et stratégie financière	35
COMMERCIALISER DES PRODUITS OU DES SERVICES : 210 heures	
Marketing opérationnel	42
Techniques de vente	56
Techniques de vente à distance	24,5
Négociation fournisseurs	28
Communication interpersonnelle	14
Droit commercial	21
Calculs commerciaux	14
Applicatifs bureautique Internet, Outlook, Windows	10,5
CONTRIBUER A LA GESTION FINANCIERE ET REGLEMENTAIRE DE L'ACTIVITE : 161 heures	
Outils de gestion	42
Comptabilité générale	28
Contrôle de gestion	21
Droit du travail	28
Applicatifs bureautique Excel	28
Gestion des flux	14
CONTRIBUER A LA GESTION FINANCIERE ET REGLEMENTAIRE DE L'ACTIVITE : 98 heures	
Recrutement	21
Outils du management	70
Applicatifs bureautique Power point	7
Coordination - Examens - TRE	
	84 heures
Mission en entreprise	
	238 heures
987 heures	