

Filière

Gestion commerciale

Durée

854 heures – 12 mois

Voies d'accès

Contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

Publics

Demandeurs d'emploi / Personnes en reconversion professionnelle / Etudiants

Prérequis

- Être âgé(e) d'au moins 18 ans
- Diplôme ou Titre de niveau 4 (Bac) avec trois années d'expérience liées au commerce, marketing, gestion, action managériale, développement durable/RSE (accord requis du certificateur FORMATIVES (VAP))
- Diplôme ou Titre de niveau 5 (Bac +2) en commerce, marketing, gestion, action managériale, développement durable/RSE
- Notions liées à la gestion et l'analyse financière
- Projet professionnel dans le domaine du conseil et de la gestion commerciale

Entretien de positionnement

- Un entretien préalable est mis en place pour vérifier les prérequis, les besoins et attentes ainsi que la nature du projet de chaque candidat avec l'équipe pédagogique de l'ECOLE FITECO
- Un second entretien pourra compléter le questionnaire si les réponses ne suffisent pas à mesurer l'adéquation entre la formation et les objectifs du bénéficiaire.

Modalités

de 8 à 20 apprenants

Formation mixte décomposée comme suit :
756 heures : Distanciel
98 heures : Présentiel : 1 Journée d'intégration à Paris
Cinq séminaires de 2 jours à Paris
Examen final en présentiel (à Paris)

Méthodes mobilisées :

- Ordinateur avec casque et accès aux cours et aux outils : connexions aux visioconférences depuis TEAMS, Digiforma pour les modules e-learning et utilisation d'EXCEL, WORD, POWERPOINT
- Formation alternant pratique et théorie, sur des supports variés et adaptés au niveau
- Les moyens pédagogiques pourront être adaptés en fonction de chacun (profil d'apprentissage et/ou handicap)

Suivi de l'exécution du programme

Traçabilité au travers d'une progression pédagogique et enquête de satisfaction
Livret d'accueil et de suivi & rendez-vous tripartite semestriel alternant/tuteur/école

Délais & Modalités d'accès

- Selon session et places disponibles
- 48 heures avant le début de la session
- CV et lettre de motivation depuis le site fiteco.com ou par mail ecole@fiteco.com / recrutement@fiteco.com

Tarifs

Prix défini par le référentiel France Compétences
<https://www.francecompetences.fr/base-documentaire/referentiels-et-bases-de-donnees/>

TITRE « RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES ACTIVITÉS »

RNCP40889 - CODES NSF 310 & 312N

OBJECTIFS, APTITUDES & COMPETENCES

- BLOC 1 – Contribuer à la stratégie de développement de l'organisation
- BLOC 2 – Définir et planifier des actions marketing et de développement
- BLOC 3 – Piloter un projet de développement
- BLOC 4 – Manager durablement une équipe dans le cadre du développement

Programme détaillé - Contenu pouvant évoluer en fonction des modifications du référentiel ou du programme

	SOCLE DE BASE :	MODULES COMPLEMENTAIRES 100% FITECO :
Module 1 – Stratégie de développement des organisations 94.50 heures	- Stratégie de développement - Étude de marché et veille sectorielle appliquée - Techniques de veille et de recherche - Appels d'offres - Prise de parole stratégique	Droit des contrats, droit des sociétés, droit social & droit fiscal
Module 2 – Planification d'actions marketing et communication 77 heures	- Stratégie marketing et stratégie de marque - Pilotage du marketing client - Communication d'influence, médias et notoriété digitale - Animation de réseaux & stratégies de partenariats	Les offres FITECO
Module 3 – Pilotage de projets de développement 31.50 heures	- Gestion de projet - Gestion des risques - Actions de développement (commercial, du secteur associatif, d'un réseau)	
Module 4 – Management d'équipe 42 heures	- Management d'équipe et management de proximité - Communication interpersonnelle et conduite de réunion - Pilotage de la transition digitale - Analyse de performances d'équipe	Les fondamentaux de la GRH
Module 5 – Gestion d'entreprise 136.50 heures	- Financement de projet et financement de la transition - Contrôle de gestion appliqué - Gestion budgétaire	- Gestion de patrimoine - Comptabilité & Finances d'entreprise
Module 6 – Compétences professionnelles 98 heures	- Management de l'information et outils de communication (gestion du SI) - Outils digitaux et automatisation des processus - Négociation commerciale – Challenge négociation - Anglais professionnel	- Les outils FITECO - LAB, déontologie et éthique professionnelle - La RSE au service de l'entreprise
Module 7 – Valorisation des compétences professionnelles 374.50 heures	- Accompagnement mensuel collectif - Séminaires intégration & culture métier - Préparation aux examens finaux - Rédaction des rapports d'activités, dossiers projet et livret d'employabilité	- Projet VOLTAIRE - Atelier insertion professionnelle - Vis ma vie

Les engagements de l'école FITECO & de notre équipe pédagogique

- Tous nos formateurs ont été sélectionnés pour leur expertise métier. Nos formations alternent toujours théorie et pratique et sont construites de manière personnalisée suivant le besoin réel des stagiaires.
- Chaque stagiaire et chaque formateur aura un espace dédié sur lequel ils pourront réciproquement visualiser les modalités de la formation ainsi que l'évolution des compétences et des acquis.
- L'évaluation de la satisfaction de chacun de nos stagiaires nous permet de s'engager dans une démarche d'amélioration continue au bénéfice de nos clients ainsi que de nos partenaires.
- ACCESSIBILITE : Soyez certains que nous mettrons tous les moyens en œuvre et adapterons les modalités pédagogiques et l'accessibilité des locaux dédiés en fonction des personnes accueillies et sommes garants de l'égalité d'accès à la formation des personnes en situation de handicap. Nos référents handicap prendront en charge toutes vos demandes en lien avec nos partenaires (CAP EMPLOI, AGEFIPH)

MODALITES D'EVALUATION :

Evaluation des acquis intermédiaires

- Quizz, connaissances théoriques tout au long du parcours
- Oral final
- Rédaction d'un livret d'employabilité
- Dossier Professionnel & Rapport d'activités : Rédaction de comptes rendus des projets/missions

Evaluation de la satisfaction post-cursus

Enquête à 5 mois sur l'insertion professionnelle