

RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT D'UNITE COMMERCIALE

Titre reconnu par l'Etat - niveau Licence

Inscrit au RNCP - Niveau II - Durée 1 an

Objectifs de la formation

Permettre à des salariés de reprendre des études pour progresser dans leur vie professionnelle tout en continuant à travailler.

La formation – qui intègre les dernières évolutions managériales utilisées dans les entreprises – s'adresse exclusivement à des adultes salariés possédant une expérience professionnelle directe ou indirecte dans les champs professionnels qu'aborde le référentiel d'études.

La formation est attractive pour les salariés puisqu'elle permet :

- d'obtenir la certification par la voie de la VAE et/ou d'un CIF ou progressivement par la voie du DIF
- de recevoir une formation académique solide en accord avec les normes européennes du système LMD.
- de tenir compte d'un savoir-faire professionnel existant.
- d'obtenir une reconnaissance académique professionnelle grâce à un titre de l'IPAC reconnu par l'Etat à un niveau Licence (*niveau II*).



Débouchés professionnels

• **Secteurs du marketing et de la communication :**

- Chef de produit.
- Chef de projet.
- Responsable marketing.
- Chef de publicité.
- Chargé de Communication.
- Relations publiques.

• **Secteurs de l'administration et de la vente**

- Responsable commercial, du développement commercial.
- Chef de Secteur.
- Responsable d'un centre de profit.
- Sales Manager.
- Chef d'agence.
- Chef de Service.
- Direction.

Caractéristiques de la formation

Elle est le résultat d'un très important travail de conception et d'ingénierie pédagogique destinée à répondre aux demandes d'adultes en formation.

La formation se caractérise par:

- 38 demi-journées de formation sur le site IPAC Annecy, le vendredi après-midi de 13 h 30 à 17 h 30 et 5 journées d'exams (192 h de présence).
- Chaque demi-journée est consacrée à l'apprentissage des fondamentaux en complément des supports de cours complets mis à disposition ; cas pratiques et mises en situation sont développés par les formateurs pour une approche pragmatique de la matière.
- La mise à disposition d'outils pédagogiques adaptés aux besoins des salariés.
- L'accompagnement des salariés par des formateurs professionnels et expérimentés.
- L'évaluation finale des compétences acquises, sous forme d'études de cas pratiques.
- L'acquisition d'un savoir-faire générateur de promotion professionnelle.



Condition d'admission

Un niveau BAC minimum est recommandé, et cinq ans d'ancienneté sont demandés pour les candidats adultes salariés dans le cadre de la formation continue. Pour les candidats à l'obtention du titre par la voie de la VAE, l'accès est libre, sans contrainte de niveau minimum, pourvu que les conditions d'éligibilité à la VAE soient respectées. Le recours à la VAE, à la VAP et à la VES est encouragé.

Le recrutement prévoit un examen du dossier du candidat et un entretien de motivation.

Contenu de la formation

L'enseignement vise à acquérir un ensemble de compétences conforme au référentiel de certification.

INTITULE DES COMPETENCES	
Marketing et Commerce <i>Stratégie de communication - Négociation avancée</i> <i>Communication opérationnelle</i> <i>Développement International - Distribution</i> <i>Marketing stratégique - Marketing études</i> <i>Politique commerciale /relation client</i>	Juridique <i>Droit du travail</i> <i>Environnement juridique de l'entreprise</i> <i>Droit des sociétés / Fiscalité</i>
Anglais des affaires : minimum niveau B1 requis (selon le CECR - Cadre Européen Commun de Référence de langues) <i>Si ce niveau n'est pas acquis, IPAC Consulting peut proposer des sessions de remise à niveau.</i> Contact : ipacconsulting@ipac-france.com .	
Gestion - Informatique <i>Outils d'analyse financière - Contrôle budgétaire</i> <i>Gestion prévisionnelle - Plan d'affaires</i> <i>Communication visuelle /Web-</i> <i>Outils informatique du manager.</i>	Management <i>Management des hommes et des Organisations</i> <i>Négociation</i> <i>Communication et relations professionnelles</i>
Réalisation d'un projet professionnel dans le cadre de votre entreprise	

* Pour connaître le programme détaillé de chacune des matières, se rapporter au référentiel d'études.

Période de formation : formation sur 12 mois, une rentrée possible à chaque début de module :

6 mai 2011 - 28 octobre 2011 – 13 janvier 2012 – 10 février 2012 – 30 mars 2012



La validation de la formation

La formation est validée par un titre délivré par l'IPAC et reconnu au niveau II par la CNCP (*Commission Nationale de la Certification Professionnelle*).

Les candidats qui obtiennent une moyenne générale supérieure à 10/20 par unité d'enseignement et qui n'ont aucune note inférieure à 6/20, sont admis au titre. Les évaluations visent à vérifier et à mesurer l'acquisition des compétences prévues dans le cursus.

Des rattrapages sont possibles pour les unités d'enseignement non validées.

La recherche permanente de progrès de l'IPAC s'appuie sur :

- un **système Qualité certifié ISO 9001 version 2000** par BVQI,
- des formateurs sensibilisés à l'importance de leur mission et à la Qualité,
- un suivi personnalisé des étudiants/stagiaires,
- un réseau d'entreprises associées actives au sein d'un Conseil académique qui suit l'évolution des programmes.