



Formacode : 32094 - Code Rome : M1302

Eligible CPF - - n°2593



## CCP2 - PILOTER LES OPERATIONS COMMERCIALES ET LA PRODUCTION DE BIENS ET/OU SERVICES (TITRE PROFESSIONNEL RESPONSABLE DE PETITE OU MOYENNE STRUCTURE)

### PUBLIC VISÉ

Tout public

### NIVEAU

Niveau de sortie : niveau III (BTS, DUT, DEUG)

### NATURE DE LA VALIDATION

Validation de la formation : certificat

### DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

Durée en centre : 280 heures

Durée en entreprise : 140 heures

Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine

### DATES PREVISIONNELLES

Du 06/11/2017 au 29/06/2018.

### LIEUX DE FORMATION

GMTE94

Lycée SAINT EXUPERY

2 RUE HENRI MATISSE

94000 Créteil

Tél : 01 49 80 92 30

### CONTACT

Yannick Hivonnet

### OBJECTIFS

Acquérir le CCP "Piloter les opérations commerciales et la production de biens et/ou services" et valider les compétences relatives à :

- Contribuer au plan marketing et l'élaborer par produit
- Mettre en œuvre l'action commerciale
- Organiser et assurer la gestion de la production
- Gérer la qualité

### CHAMP PROFESSIONNEL - MÉTIERS VISÉS

Gestion commerciale et de production

### PRE-REQUIS

Positionnement : pédagogique.

Niveau baccalauréat ou équivalent + 3 années d'expérience en responsabilité d'équipe. Cette expérience professionnelle doit attester une connaissance du fonctionnement global d'une entreprise.

### MODALITES DE RECRUTEMENT

Tests et entretien individuel

Envoyer CV et lettre de motivation au : [gmete94.exupery@forpro-creteil.org](mailto:gmete94.exupery@forpro-creteil.org)

### MODALITES PEDAGOGIQUES

Cours du jour

### CONTENUS

#### Contribution au plan marketing élaboré par produit

- ▶ La démarche marketing, l'analyse de l'environnement et de la concurrence
- ▶ Le produit et ses différentes composantes
- ▶ La définition du prix d'un produit
- ▶ Les circuits de distribution
- ▶ Les campagnes marketing
- ▶ La communication relative aux produits

#### Mise en œuvre de l'action commerciale

- ▶ La force de vente et de ses composantes
- ▶ Les méthodes de vente et les actions commerciales
- ▶ Les outils de suivi, la méthode de construction d'un plan d'action commerciale

#### L'organisation et la gestion de la production

- ▶ Les obligations relatives à la réglementation sur la sécurité et la réglementation
- ▶ L'élaboration d'un plan et des méthodes de production, de maintenance de l'outil
- ▶ La gestion de l'approvisionnement des stocks, la sous-traitance
- ▶ Les techniques et méthodes de construction d'un tableau de bord de suivi de production et du contrôle de conformité

#### Gérer la qualité

- ▶ Le concept de qualité des organismes et normes
- ▶ La démarche et l'audit qualité
- ▶ Les méthodes de résolution de problème, l'analyse de la valeur
- ▶ Les méthodes de traçabilité, les éléments de base de la statistique

Fiche générée le : 20/09/2017

Document non contractuel qui peut subir des modifications