

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

Session ouverte toute l'année.

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:

- Mettre en œuvre le plan marketing et l'élaborer par produit

- Mettre en œuvre l'action commerciale

- Organiser et assurer la gestion de la production

- Gérer la qualité

Obtenir le Certificat de Compétences Professionnelles inscrit au RNCP

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

MODALITES PEDAGOGIQUES

La formation alterne apports théoriques et applications pratiques

Cours du jour

CONTENUS

Mise en œuvre du 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 physiques et Internet
- ▶ La communication relative aux produits

Mise en œuvre de l'action commerciale

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

La gestion de la production de biens et/ou services

- ▶ Les obligations relatives à la réglementation sur la sécurité au travail et environnementale
- ▶ Les techniques et méthodes de construction d'un tableau de bord de suivi de production
- ▶ La gestion de l'approvisionnement et des stocks
- ▶ Les méthodes d'organisation, de recueil et d'analyse de l'information, de production

Gérer la qualité

- ▶ Le concept de qualité
- ▶ Les organismes et les normes
- ▶ La démarche qualité et ses outils
- ▶ Les méthodes de traçabilité
- ▶ Les éléments de base de la statistique

Fiche générée le : 22/03/2018

Document non contractuel qui peut
subir des modifications