



BTS

Manager Unités Commerciales

- Vous avez en charge une unité commerciale : rayon, magasin, portefeuille client ...
- Vous souhaitez voir votre expérience reconnue.

ABACA-Formation vous informe sur l'ensemble de la démarche VAE, le travail à fournir, les financements possibles...et vous accompagne.

ABACA-Formation

- Spécialiste de la VAE
- Du niveau I (BAC+5) au niveau IV (BAC)
- Titres et diplômes des secteurs : commerce, management, gestion, informatique, agriculture, mécanique...

Les + ABACA

- Une méthodologie adaptée à votre progression,
- Un accompagnement alternant sessions de travail collectives et individuelles en face à face ou à distance,
- Une organisation adaptée à votre emploi du temps : possibilité de séances de travail en soirée et le samedi.

La VAE

Toute personne, quels que soient son âge, sa nationalité, son statut et son niveau de formation, salarié ou en recherche d'emploi , qui justifie d'au moins trois ans d'expérience en rapport direct avec la certification visée, peut prétendre à la VAE et obtenir un diplôme reconnu par l'état.

Obtenir une VAE

La démarche consiste à préparer un dossier écrit présentant son expérience et démontrant que celle-ci correspond aux compétences du diplôme. Un jury qualifié valide ce travail.

Le travail à fournir nécessite un accompagnement méthodologique et rigoureux.

Financement

La VAE est finançable par le CPF (compte personnel de formation) ou le plan de formation de entreprises. Le Fongecif, les OPCA, Pôle emploi et les Régions sont aussi des sources possibles de financement.

Les compétences du manager d'unités commerciales

- Gestion de la relation client ;
- Gestion et animation de l'offre de produits et services ;
- Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale ;
- Management de l'unité commerciale (résultats, ressources humaines).

Au contact de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir, lui vendre des produits ou services, la fidéliser.

Chargé des relations avec les fournisseurs, internes ou externes, il veille à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché.

Les mardis de la VAE

Deux fois par mois, l'équipe d'ABACA vous accueille pendant la pause déjeuner pour échanger sur votre projet VAE.

Renseignement et inscription au 02 47 70 25 70 ou sur www.abaca-formation.com