

BACHELOR

RESPONSABLE DE MAGASIN D'OPTIQUE



N°34 465

Chargé de gestion commerciale, Titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP le 2/03/2020, délivré par **FORMATIVES**.

<https://formatives.fr/titre-rncp/charge-de-gestion-commerciale-2/>

CONDITIONS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un **BTS Opticien Lunetier**
- Inscription sur **dossier avec un entretien**

MODALITÉS

Formation
en **alternance**

Formation en
1 an

470h en centre
de formation

Rythme d'alternance : 2 jours de formation (lundi et mardi) et 3 jours en entreprise.

DÉBOUCHÉS

- Responsable d'équipe ou de magasin
- Gestionnaire d'établissement
- Chargé(e) de gestion commerciale
- Responsable de clientèle
- Chef(fe) de projet

Poursuite :

- Il est possible de poursuivre ses études en **MBA Stratégies Commerciales et Marketing Optique et Santé**.

MISSIONS

Gérer

Manager

Vendre

Anticiper

- **Renseigner et conseiller** le client sur les équipements optiques
- **Inform**er sur la prise en charge par la Sécurité Sociale
- **Assurer la gestion du magasin** : stocks, budgets, ressources humaines, réglementations
- Assurer les **missions techniques de l'opticien** : réaliser des examens de vue, préparer les verres, contrôle d'équipement

- **Mettre en oeuvre** une politique commerciale pour son magasin
- **Mettre en place** des actions commerciales concrètes : site internet, promotions, événements...
- **Développer les ventes du magasin**: parcours clients, fidélisation, fixation d'objectifs
- **Dynamiser** le point de vente : animation des équipes, actions de communication...

OBJECTIFS

Les étudiants apprennent à **déployer une stratégie commerciale**, mettre en place un **plan d'action commercial, managérial et financier**

L'étudiant est plongé au cœur de l'entreprise en le préparant à **l'exercice des responsabilités**

PROGRAMME DE LA FORMATION

BLOC 1 : Conduire une politique commerciale

- Étude et analyse de marché
- Marketing stratégique
- Stratégie digitale et e-réputation
- Gestion d'entreprise

BLOC 2 : Piloter un projet commercial (e-commerce, salon, exposition...)

- Marketing opérationnel et communication
- Analyse de données commerciales
- Actions promotionnelles & publicitaires
- Stratégie de fidélisation

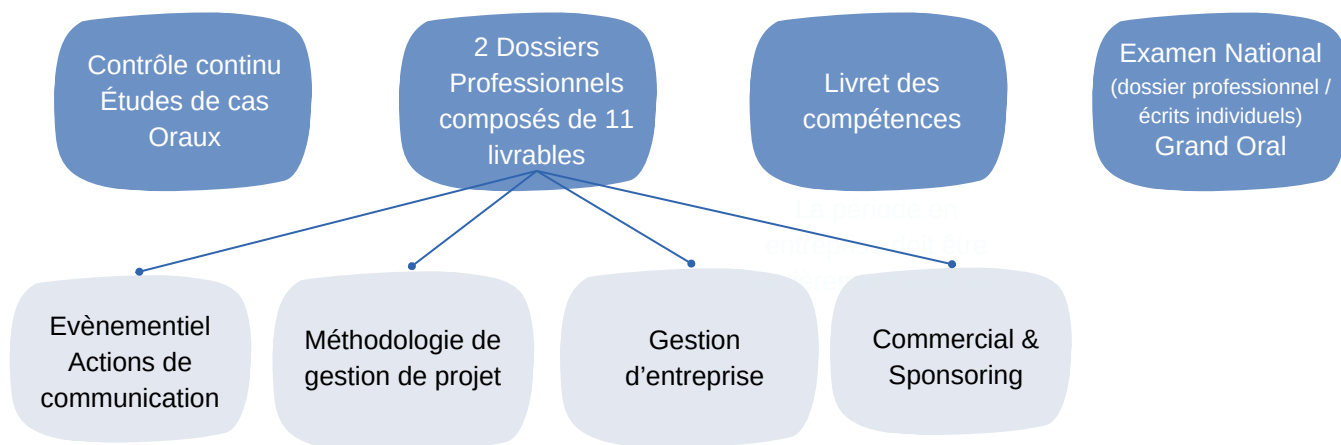
BLOC 3 : Superviser une équipe et gérer un budget commercial

- Management d'une équipe commerciale
- Gestion de budget
- Communication managériale
- Management de la qualité

BLOC 4 : Gérer un service commercial /magasin d'optique

- Création/ouverture de magasin d'optique
- Prise en charge du client/gestion des relations avec les OCAM (organisme complémentaires d'assurance maladie)
- Coordination aspect commercial / métier d'opticien
- Prise en charge du client conflictuel

MODALITÉS D'ÉVALUATION



MODALITÉS DE VALIDATION DU TITRE

Pour la validation de la certification, le candidat doit :

- Obtenir une moyenne annuelle supérieure ou égale à 10/20
- Obtenir une note minimale de 12/20 au dossier professionnel
- Valider au moins 60% des blocs de compétences lors du grand oral
- Transmettre les livrables demandés

