

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 le suivi des patients**
- Gérer les stocks** de produits et les commandes
- Réaliser le **suivi comptable et administratif** du point de vente
- Gérer les ressources humaines** (recrutement, formation).
- Assurer les **missions techniques de l'opticien** : réaliser des examens de vue, préparer les verres, contrôle d'équipement

## OBJECTIFS

Les étudiants apprennent à **manager une équipe**, déployer un **plan d'action commercial, managérial et financier**

Plonger l'étudiant 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
- Droit des relations commerciales

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

- Marketing opérationnel et communication
- Analyse de données commerciales
- Négociation commerciale
- Stratégie de fidélisation

### BLOC 3 : Superviser une équipe et gérer un budget commercial

- Management d'une équipe commerciale
- Développement RH
- Communication managériale
- Management de la qualité

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

- Création/ouverture de magasin d'optique (20H)
- Prise en charge du client/gestion des relations avec les OCAM (organisme complémentaires d'assurance maladie) (20H)
- Coordination aspect commercial / métier d'opticien (20H)
- Prise en charge du client conflictuel (20H)

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Partiels  
Études de cas  
Oraux

Dossier  
Professionnel  
et Livrables

Évaluation  
des compétences

Grand Oral

La certification est délivrée si le candidat répond aux conditions cumulatives suivantes :

Être présent à  
toutes les  
épreuves

La période en  
entreprise doit être  
entièrement réalisée

