

# LE PÔLE FORMATION UIMM BRETAGNE



## 7 CENTRES DE FORMATION

Répartis sur la Bretagne pour une offre de proximité adaptée aux spécificités des différents bassins d'emplois



**+ 300**  
FORMATIONS

Diplômes du CAP à Ingénieur  
Certifications et qualifications :  
CQPM, titres professionnels...  
Habilitations : électriques,  
CACAS, SST...



**3 300**  
ALTERNANTS  
**8 700**  
STAGIAIRES

Formés par an



**+ 3 500**  
ENTREPRISES  
CLIENTES

PROXIMITÉ  
avec les entreprises  
bretonnes

Depuis plus de 35 ans, nous formons apprentis, salariés et demandeurs d'emploi afin de répondre aux besoins des entreprises bretonnes.

[www.formation-industrie.bzh](http://www.formation-industrie.bzh)



BREST  
BUSINESS  
SCHOOL



## CONTACTEZ-NOUS

### | Candidats

Elodie MERRER | 06 26 70 47 79

### | Entreprises

Yohann HENRY | 06 75 28 44 86



**BAC + 3 PAR ALTERNANCE**  
ou formation continue (CPF)

## BACHELOR MCI MANAGEMENT COMMERCIAL EN INDUSTRIE



BREST  
BUSINESS  
SCHOOL





## LE MÉTIER

Le manager commercial met en œuvre les opérations marketing et pilote les actions commerciales d'une équipe, mène directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients clés et exerce des fonctions d'encadrement d'une équipe commerciale ou d'un centre de profit.

Le Bachelor MCI Management Commercial en Industrie répond au besoin d'évolution des professionnels du commerce ou de la vente qui désirent approfondir leurs connaissances et valoriser leurs acquis en obtenant un diplôme Bac+3. Le programme permet à terme d'accéder un poste d'encadrement d'équipes commerciales, de gestion de grands comptes ou d'ingénierie d'affaires.



### EXEMPLES DE MÉTIERS

- Chargé·e de clientèle e-commerce
- Attaché·e commercial·e
- Technico-commercial
- Responsable agence/secteur
- Manager commercial·e
- Responsable de la relation clientèle
- Chef de produit
- Chargé·e d'étude marketing
- Chef de produit web-Business
- Ingénieur d'affaires

### SECTEURS CONCERNÉS

- Activités industrielles, spécialisées, scientifiques et techniques
- Activités financières et d'assurance, activités immobilières
- Activités de services administratifs et de soutien
- Autres activités de services

## LES OBJECTIFS



À l'issue de la formation, les apprenants devront être capables de :

- Piloter la mise en œuvre d'une unité commerciale dans le cadre de la stratégie marketing définie
- Mettre en œuvre les décisions de gestion et analyser leur impact financier à l'échelle d'une unité commerciale
- Concevoir et piloter la commercialisation de l'offre produits/services de l'entreprise
- Mettre en œuvre les règles juridiques applicables à une situation de gestion et identifier les risques associés
- Utiliser le système d'information de l'entreprise comme aide à la décision

- Piloter les ressources humaines de l'équipe commerciale en favorisant une mise en œuvre efficiente de la stratégie de l'entreprise.
- Intégrer la digitalisation dans les actions de développement de l'entreprise et piloter les e-projets

### VALIDATION

Diplôme de niveau 6 (BAC+3) délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'innovation.

## LE PROGRAMME



### BLOC 1 | MARKETING

- Introduction au marketing
- Etudes de marché
- Marketing opérationnel et expérientiel

### BLOC 2 | SYSTÈMES D'INFORMATION

- La boîte à outils
- Big Data
- ERP et CRM

### BLOC 3 | DROIT

- Droit des affaires
- Droit du numérique
- Droit du travail

### BLOC 4 | LE FONDAMENTAUX DE LA GESTION

- Comptabilité financière
- Analyse financière
- Coûts et budgets

### BLOC 5 | COMMERCIALISATION

- Prospection commerciale
- Négociation commerciale
- Pilotage de l'activité commerciale

### BLOC 6 | E-BUSINESS

- Comprendre internet et découvrir les outils du webmaster
- Web-marketing et digital analytics
- E-commerce

### BLOC 7 | MANAGEMENT

- Culture managériale
- Management opérationnel
- Management et transformation numérique

### PARCOURS TECHNIQUE

### RAPPORT D'EXPÉRIENCE

## DURÉE ET ORGANISATION

### Formation en contrat d'apprentissage

- Durée : 18 mois | 603 heures de formation en centre (17 semaines), dont 550h à Brest Business School et 53h au Pôle Formation de Brest
- Alternance : 70% du temps en entreprise, 30% du temps en centre

### DATES ET LIEU

- BREST BBS | 2 Av. de Provence
- Pôle Formation | Rue F. de Lesseps, ZI de Kergonan
- Septembre 2023 à Février 2025

## Admission

### PUBLIC

- En alternance
  - Etre âgé de 15 à moins de 30 ans\*
  - Etre de nationalité française, ressortissant de l'UE ou étranger en situation de séjour et de travail
- \* Pour les + de 30 ans, possibilité de se former en contrat de professionnalisation (nous consulter).
- Formation accessible aux salariés

### PRÉ-REQUIS D'ENTRÉE EN FORMATION

- En alternance : avoir validé un BAC+2 (diplôme ou titre professionnel équivalent de niveau 5)
- Salariés : être titulaires d'un baccalauréat et d'une expérience professionnelle d'au moins 3 ans dans le domaine du commerce ou de la vente. Sur dossier VAPP ou VAE
- Avoir validé l'entretien de motivation et les tests de raisonnement

### HANDICAP

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre).

### MODALITÉ ET DELAI D'ACCÈS

#### Modalités

Dossier de pré-inscription en ligne, entretien collectif et/ou individuel, signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

#### Délais d'accès

Fonction de la date de signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

## Modalités et moyens pédagogiques

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel avec alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques pour ancrer les apprentissages et/ou en distanciel pour certains modules.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Salles de formation équipées et plateforme e-learning Canvas, plateaux techniques.

### ÉQUIPE PÉDAGOGIQUES

Enseignants-chercheurs en sciences de gestion au sein de BBS, formateurs techniques experts, responsable de formation, direction de centre, conseillers formations, référent handicap, équipe administrative.

## Modalités d'évaluation et d'examen

- Les 7 blocs d'apprentissage sont subdivisés en modules faisant l'objet d'évaluations écrites et orales.
- La validation de la totalité des blocs permet d'obtenir le "Bachelor en développement commercial et marketing digital" en partenariat avec Brest Business School.

## Coût



- En alternance, formation gratuite et rémunérée (financée par les entreprises)
- Formation continue (éligible CPF)

+ d'infos

