

Rapport public Parcoursup session 2023

CFA ESCGAV SCHOLAR FAB de Caen - Formation professionnelle - Gestionnaire d'unité commerciale (option généraliste / option spécialisée) (Bac +2) - en apprentissage

Les données de la procédure

Données de la procédure calculées le jeudi 19 octobre 2023.

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de voeux confirmés	Nombre de contrats saisis
CFA ESCGAV SCHOLAR FAB de Caen - Formation professionnelle - Gestionnaire d'unité commerciale (option généraliste / option spécialisée) (Bac +2) - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	18	21	0

Le rappel des caractéristiques de la formation

Attendus nationaux

Il n'y a pas d'attendus nationaux définis pour cette formation.

Attendus locaux

- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale
- Disposer de compétences relationnelles
- Avoir le goût de développer des échanges à finalité commerciale, notamment via le web
- Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels, adaptés à l'image des entreprises
- Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

Conditions d'inscription

Les candidats, titulaires ou en préparation d'un baccalauréat français ou d'un titre admis en équivalence, sont autorisés à s'inscrire.

Contenu et organisation des enseignements pour la formation

BLOC1 - Mettre en œuvre des actions commerciales et marketing phygiales de l'unité commerciale* Etudier la concurrence et des évolutions des pratiques de consommation sur périmètre de son enseigne au moyen d'outils numériques de captation de l'information* Organiser de l'espace de vente et mettre en place d'outils d'aide à la vente numérique* Mettre en œuvre d'actions et techniques de promotion innovantes des produits et services proposés par son enseigne* Réaliser des actions de communication et marketing physiques et numériques* Appliquer une méthodologie de projet

BLOC2 - Conseiller, vendre et gérer de la relation clients dans un contexte omnicanal* Identifier des caractéristiques des clients par l'exploitation de leurs données personnelles dans le respect du RGPD* Accueillir des clients sur les différents canaux de vente et analyser de leurs besoins* Conseiller des clients, la réalisation des ventes et traiter des réclamations* Mettre en place des mesures d'optimisation du niveau de satisfaction des clients

BLOC3 - Suivre les ventes et gérer les stocks de l'unité commerciale* Tenir des outils de suivi de l'activité de vente * Analyser le produit des ventes et des actions promotionnelles * Proposer des actions correctives d'optimisation des ventes* Gérer les commandes et approvisionnements au moyen d'outils numériques

BLOC4 - Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe* Organiser le travail et planifier les collaborateurs * Contrôler les activités réalisées * Améliorer le fonctionnement opérationnel

Modules transversaux : Anglais - Digitalisation des pratiques - Accompagnement projet

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Analyse des livrets scolaires, bulletins et appréciation des professeurs
puis entretien et tests au sein de Scholar Fab

Avez-vous eu recours à un traitement algorithmique ?

Aucun traitement algorithmique n'a été mis en œuvre par la commission d'examen des vœux.

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Enseignements de la session et conseils aux candidats

En amont de la formalisation des vœux, nous préconisons aux candidats de bien prendre connaissance des objectifs de la formation afin de confirmer leur choix et ainsi être en mesure de motiver ce dernier.

Objectifs visés par la formation

- Mettre en œuvre des actions commerciales et marketing digitales de l'unité commerciale
- Conseiller, vendre et gérer de la relation clients dans un contexte omnicanal
- Suivre les ventes et gérer les stocks de l'unité commerciale
- Collaborer à l'organisation du fonctionnement de l'unité commerciale et à l'animation d'équipe

Pour rappel l'analyse des candidatures se fait via: les bulletins scolaires, la lettre de motivation, les tests et l'entretien individuel avec un conseiller dans notre CFA.

Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des vœux	Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Résultats de la dernière année d'enseignement suivie		Bulletins	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Qualité de l'orthographe		Lettre de motivation et bulletins	Très important
	Raisonnement logique		Bulletins	Important
Savoir-être	Implication		Bulletins et lettre de motivation	Très important
	Esprit d'équipe		Bulletins	Important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Connaissance des exigences de la formation et de son contenu		CV et lettre de motivation	Important
	Cohérence du projet		CV et lettre de motivation	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagements péri scolaires		Lettre de motivation	Important

Signature :

Cyril BARRANCO,
 Proviseur de l'établissement CFA ESCGAV
 SCHOLAR FAB de Caen