

BACHELOR « MANAGER TRANSPORTS ET LOGISTIQUE URBAINE »

PUBLIC ET PREREQUIS :

Titulaire d'un Baccalauréat pour le démarrage en première année.

DURÉE :

580 heures par an soit 1740 heures pour les trois ans

NOMBRE DE CANDIDATS PAR SESSION :

Minimum 15 et maximum 20

DATES :

À définir

HORAIRES :

De 9h à 12h45 et de 13h30 à 17h15

LIEU :

93 PANTIN OU MONTREUIL

Lieu accessible aux personnes handicapées - Nous contacter en cas de besoin d'accessibilité pour un participant.

TARIF :

5500€ HT par an et par personne

OBJECTIF DE LA FORMATION ET COMPÉTENCES VISÉES

- Encadrer opérationnellement les réalisations des prestations de transport et de logistique
- Mettre en œuvre les moyens techniques, humains, financiers et commerciaux afin d'assurer le développement et les performances quantitatives et qualitatives de la structure transport-logistique
- Garantir auprès du client, les engagements commerciaux.
- Participer à l'étude et à la conception des prestations dédiées incluant un engagement de durée.
- Concevoir les processus d'acheminement des marchandises dans le respect des procédures de qualité interne et des réglementations en vigueur et de l'environnement.
- Coordonner la mise en œuvre des prestations de services et l'utilisation des outils digitaux.

LE PROGRAMME

Bloc de compétence n°1 : REALISER LES OPERATIONS DE TRANSPORT ET DE LOGISTIQUE URBAINE

- Maîtriser les modes de transport et de logistique urbaine
- Maîtriser les infrastructures
- Sécuriser les flux physiques et d'informations
- Organiser les activités et optimiser les moyens
- Piloter le suivi des activités
- Coordonner la maintenance
- Manager et maîtriser les dominantes digitales, qualité et environnementales des opérations

Bloc de compétence n°2 : MAITRISER LES RELATIONS COMMERCIALES

- Maîtriser les besoins des clients
- Proposer les meilleures solutions techniques et tarifaires
- Sécuriser la relation client
- Verrouiller la veille concurrentielle
- Gérer les indicateurs commerciaux
- Assurer le back office et customer-care
- Manager et maîtriser les dominantes digitales, qualité et environnementales liées à la relation client

Bloc de compétence n°3 : MANAGER LES RESSOURCES HUMAINES OPERATIONNELLES

- Gérer le processus de recrutement
- Gérer l'intégration d'un nouveau collaborateur
- Gérer les plans de formation
- Gérer les entretiens individuels
- Comprendre les enjeux du dialogue social
- Animer les équipes
- Anticiper les risques
- Manager et maîtriser les dominantes digitales, qualité et environnementales liées aux ressources humaines

Bloc de compétence n°4 : PILOTER LES EQUILIBRES FINANCIERS

- Déterminer les indicateurs de gestion
- Appréhender le contrôle de gestion
- Comprendre la démarche budgétaire
- Agir en gestionnaire pragmatique
- Piloter les plans d'actions
- Manager et maîtriser les dominantes digitales, qualité et environnementales liées à la gestion financière

Enseignements généraux

- Culture générale
- Expression écrite et rédactionnelle commerciale
- Droits
- Géopolitique
- Anglais commercial et professionnel
- Ateliers divers (rédaction de CV, maîtrise des outils bureautiques, technique des entretiens....)

LA VALIDATION DE LA FORMATION

Questionnaire d'évaluation à l'entrée de la formation
QCM d'acquisitions des compétences
Etudes de cas validant les acquis
Evaluations formatives et sommatives
Attestation de fin de formation