

BACHELOR MANAGEMENT COMMERCIAL



Titre « Responsable d'Agence Commerciale de Service » enregistré au RNCP au niveau II, arrêté du 07 juillet 2017 publié au Journal Officiel du 19 juillet 2017, sous l'autorité d'EPICOM.

Prérequis d'accès à la formation : niveau BAC + 2, dossier de candidature et entretien individuel.

Modalités d'accès à la formation : Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, dispositif de reconversion ou promotion par alternance (ex période de professionnalisation), CPF de transition professionnelle (ex Congé Individuel de Formation).

Objectifs de la formation : Obtenir le **Bachelor Management Commercial**, Titre certifié de niveau II (BAC +3/4) inscrit au RNCP.

Sous la responsabilité de sa Direction ou de son employeur, le Manager Commercial :

- Gère son unité commerciale en appliquant la politique de l'entreprise,
- Valorise l'image de l'entreprise et entretient sa notoriété,
- Manage son équipe depuis le recrutement jusqu'au développement des compétences ;
- Pilote son équipe dans une optique de performance commerciale : fixation des objectifs, analyse des résultats, mise en œuvre d'actions correctives, politique de communication...

Les entreprises dans lesquelles peut s'exercer le Bachelor :

Entreprises de services dans les domaines de l'achat-vente : toutes entreprises commerciales, centres de profit, entreprises d'import-export...

Les postes dans lesquels vous pouvez réaliser votre alternance :

Directeur(trice) de petite ou moyenne entreprise – Manager(se) en force de vente – Responsable d'exploitation – Chef de secteur – Chef des ventes – Manager(se) de rayon – Manager(se) d'Espace Commercial – Manager(se) en magasin - etc.



Durée de la formation : de 10 à 12 mois, 12 mois pour les CPF de transition professionnelle.

Nombre minimum et maximum de stagiaires par session : de 6 à 22.

Programme de la formation : 550 heures, niveau BAC + 2. Autre niveau, nous consulter.

- **Fonction 1** : Manager l'équipe de l'agence : constituer et gérer son équipe commerciale et administrative
- **Fonction 2** : Diriger et accompagner la communication de l'agence
- **Fonction 3** : Gérer l'agence commerciale
- **Fonction 4** : Représenter l'entreprise sur le secteur géographique de l'agence
- **Fonction 5** : Organiser l'agence commerciale dans le métier spécifique

Lieu de la formation : GPEI - Espace Antibes N°17 - 2208 Route de Grasse - 06600 Antibes.

Modalités pédagogiques : Cours collectifs, formation en présentiel, 5 jours par mois en moyenne.

Modalités d'évaluation et organisation de l'examen :

- Évaluations ponctuelles orales et écrites lors de mises en situations réelles et reconstituées,
- Rapport d'expérience

Formalisation à l'issue de la formation : Le **Bachelor Management Commercial** (Titre « Responsable d'Agence Commerciale de Service » enregistré au RNCP au niveau II, arrêté du 07 juillet 2017 publié au Journal Officiel du 19 juillet 2017, sous l'autorité d'EPICOM) titre certifié de niveau II (BAC + 3) ainsi qu'une attestation de formation seront délivrés aux candidats reçus.

Statut : -Salarié en contrat de professionnalisation (rémunération de 55% à 100% du SMIC ou SMC)
- Apprenti (rémunération de 43% à 100% du SMIC ou SMC)
-Salarié en reconversion ou promotion par alternance,
-Salarié utilisant le CPF de transition professionnelle.

Aucun coût à la charge de l'étudiant-salarié (sauf fournitures scolaires et livres).

Un ordinateur portable personnel (PC) équipé d'une suite bureautique (tableur, traitement de texte, logiciel de présentation assistée au minimum) est fortement conseillé.

Référent GPEI : Valérie FOURNIER valerie@gpei.fr

Espace Antibes, N°17
2208 Route de Grasse
06600 Antibes
04 92 91 96 70
www.gpei.fr

