



BACHELOR GESTION D'ENTREPRISE ET STRATEGIES COMMERCIALES OPTION DIGITAL

CHARGE(E) DE GESTION COMMERCIALE

*Titre certifié de niveau 6, Codes NSF 312m et 313, enregistrée au RNCP le 2 mars 2020,
sous le code 34465 délivré par Formatives.*



Présentation :

Sous la responsabilité du dirigeant (en agence ou PME) ou du directeur commercial, le / la chargé(e) de gestion commerciale est un cadre intermédiaire qui exerce ses activités de manière autonome :

Il / elle analyse des marchés et assure des veilles (commerciales, technologiques, juridiques) permettant de mettre en place la politique commerciale de l'enseigne.

Par l'organisation d'actions commerciales cohérentes avec la stratégie définie, il / elle assure la visibilité de la marque, de produits, de prestations.

Il / Elle est garant(e) de la gestion de la relation client (conseil, conquête, fidélisation). À ce titre, il / elle participe activement au développement commercial (nouveau secteur, nouvelle cible de clientèle, nouveau produit ou service...) et anime une équipe dans le but de faciliter le parcours et développer le portefeuille clients.

Il / Elle doit pouvoir assurer la gestion d'un projet ou d'un service commercial en utilisant des dispositifs de pilotage transverses, dans le respect des législations et de l'environnement.

Prérequis d'accès à l'entrée en formation :

L'accès à la préparation au titre « Chargé(e) de gestion commerciale » est ouvert :

- Pour un cycle de formation d'un an, à tout titulaire d'un diplôme ou titre attestant d'un niveau 5
- À titre dérogatoire, l'accès à la certification, pour un cycle de formation d'un an, pourra être ouvert aux candidats titulaires d'un titre ou diplôme de niveau 4 et attestant d'une expérience professionnelle*, en continu ou en discontinu, dans un emploi en lien avec la vente ou la gestion commerciale ;
- Par voie de la VAE : au minimum 1 année d'expérience en vente ou gestion commerciale + validation du livret 1.

**Objectifs de la formation :**

La formation **Bachelor gestion d'entreprise et stratégie commerciale** prépare au Titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP le 02 mars 2020 sous le code RNCP 34465, délivré par Formatives.

[RNCP34465 - Chargé de gestion commerciale \(francecompetences.fr\)](https://francecompetences.fr)

**Les entreprises dans lesquelles peut s'exercer la formation :**

Tous les secteurs d'activités économiques sont concernés.

Les postes dans lesquels vous pouvez réaliser votre alternance / Métiers visés :

- Chargé(e) de gestion commerciale / de commercialisation
- Chargé(e) d'affaires / de mission
- Chef(fe) de projet commercial
- Responsable de clientèle / des ventes / commercial
- Responsable de petite ou moyenne structure

Modalités de réalisation :

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). Chaque profil est particulier, nous contacter.

La formation s'envisage dans son intégralité : pas de validation par blocs de compétences.**À l'issue de la formation, le/la stagiaire doit être apte à :**

- Mettre en œuvre la politique commerciale
- Mettre en œuvre la diffusion et la promotion commerciale de l'entreprise en cohérence avec la stratégie définie
- Conduire l'animation commerciale
- Gérer un centre de profit
- Piloter un service commercial

Aussi, dans son entreprise, le/l'apprenant Chargé(e) de gestion commerciale mettra en œuvre et développera des compétences dispensées dans les blocs de compétences suivants :

BLOC 1 : Conduire une politique commerciale

BLOC 2 : Piloter un projet commercial

BLOC 3 : Superviser une équipe et gérer un budget commercial

BLOC 4 : Gérer un service commercial

Poursuite d'études : Mastère

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

Modalités et délais d'accès : dossier de candidature + entretien individuel.

Le démarrage de la formation a lieu au mois de septembre.

Les candidats peuvent déposer leurs dossiers de candidature sur le site internet www.gpei.fr. Ces dossiers peuvent également être envoyés par mail dès le mois de mars et jusqu'à fin décembre de l'année de début de la formation. Étant entendu que la formation ne peut se poursuivre jusqu'au bout que si le/la candidat(e) a signé un contrat d'alternance avec une entreprise d'accueil (sauf CPF de transition).

Nombre minimum et maximum de stagiaires par session : de 8 à 24

Programme de la formation :

*Volume horaire indicatif :

- **UE1 : GESTION D'ENTREPRISE**
 - Gestion d'entreprise
 - Droit des contrats
 - Management de l'information et des connaissances / Business intelligence
 - Gestion logistique
 - Contrôle de gestion commerciale
- **UE2 : MARKETING**
 - Veille stratégique, études de marchés
 - Marketing et innovations
 - Marketing stratégique / Analyse comportementale du consommateur
 - Marketing événementiel
 - Marketing digital, e-réputation
 - Marketing stratégique
 - Marketing opérationnel
- **UE 3 : MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES**
 - Fondamentaux de la GRH
 - Management interculturel
- **UE 4 : OUTILS ET SUPPORTS**
 - Méthodologie de la gestion de projet
 - Analyse de données
 - Référencement
 - Brand content
 - Informatique de gestion : PGI CRM, gestion de base de données
 - RGPD, Processus Qualité et Responsabilité sociale de l'employeur
- **UE 5 : TECHNIQUES ET STRATEGIES COMMERCIALES**
 - Stratégie commerciale
 - Actions promotionnelles et publicitaires
 - Techniques commerciales en collaboration avec l'UE 6 (commerce à l'international optionnel)
 - Commercial et sponsoring
- **UE 6 : SPECIALITE PARCOURS SERVICE COMMERCIAL**
 - E-commerce
 - Management d'un service commercial
 - Budget d'un service
 - Négociation commerciale
 - Anglais professionnel



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

Méthodes mobilisées :

Cours collectifs, formation en présentiel, sauf nécessité d'adaptation du parcours de formation (handicap). Rythme : 2 jours par semaine en moyenne. Alternance de cours théoriques, études de cas, mises en situation.

Modalités d'évaluation et organisation de l'examen :

Les évaluations de compétences se font au travers d'études de cas et de mises en situations professionnelles par le biais des supports suivants :

- Rapport d'activité
- Dossier projet
- Étude de cas

Formalisation à l'issue de la formation :

Le titre de **Chargé(e) de gestion commerciale** de niveau 6 est délivré aux candidats reçus. De plus, une attestation de formation sera remise. *Les indicateurs communs d'appréciation sont disponibles sur notre site internet.*

Accessibilité :

Le CFA est en mesure d'accueillir les étudiants atteints de handicap, notamment les PMR. Selon le contexte et le profil du/de la candidat(e), un entretien préalable peut se dérouler en visioconférence.

Les cours peuvent être adaptés selon le type de handicap (distanciel, utilisation d'un ordinateur en cours, évaluations à durée adaptée...). La référente handicap au sein de l'établissement, Mme Cathy LECLERE (cathy@gpei.fr), pourra sur demande procéder à une analyse du besoin, assurera le lien avec les équipes pédagogiques pour l'adaptation du parcours de formation et orientera l'étudiant(e) lors de ses démarches de demande d'aménagement pour le passage de l'examen.

Mobilité nationale et internationale : la référente est Mme Caroline SGARAVIZZI (caroline@gpei.fr)

Statut :

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

Tarifs :

Aucun coût pédagogique à la charge de l'étudiant(e)-salarié(e) (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 recommandé.

Coordonnées et contacts :

Référent GPEI : Valérie FOURNIER valerie@gpei.fr

GPEI - Espace Antibes N°17

2208, route de Grasse 06600 Antibes

04 92 91 96 70 www.gpei.fr

Créé en 1999, GPEI est un OF-CFA, situé à Antibes et spécialiste de la formation dans le secteur tertiaire.

GPEI est membre de la Fédération Européenne Des Écoles (FEDE).

GPEI est certifié qualité par Bureau VERITAS.

