

# BACHELOR CHARGÉ DE GESTION COMMERCIALE

Diplôme de niveau 6

Le titulaire du titre Chargé de Gestion Commerciale est formé pour maîtriser et mettre en œuvre les outils de gestion et du management des organisations tant sur les aspects management et ressources humaines que logistiques. Il est également en charge des processus commerciaux ; de la démarche marketing à la fidélisation client en passant par la vente, les achats et la négociation.

**Emplois ciblés :** Gestionnaire d'établissement, Responsable de petite ou moyenne structure, Chargé de gestion commerciale ou de commercialisation, Responsable de clientèle, des ventes, commercial, Chargé d'affaires ou de mission, Chef de projet commercial, touristique, immobilier

## OBJECTIFS

Analyser des marchés et assurer des veilles permettant de mettre en place la politique commerciale de l'enseigne, assurer la visibilité de la marque, des produits et des prestations en cohérence avec la stratégie définie, participer activement au développement commercial et animer une équipe pour faciliter le parcours et développer le portefeuille clients, être garant de la relation client, assurer la gestion d'un projet ou d'un service commercial en utilisant des dispositifs de pilotage

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Documents supports de formations projetés
- Exposés théoriques
- Etudes de cas
- Mise à disposition supports de cours
- Supports pédagogiques
- Formateurs issus du monde professionnel, experts dans le domaine de la gestion commerciale

## MODALITÉS D'ADMISSION

**Prérequis :**

- être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 5 (bac+2 ou équivalent) reconnu par l'Etat en gestion du développement commercial ou 120 crédits - Bachelor en 1 an
- accessible aux personnes en situation de handicap avec mesures d'accompagnement spécifiques

**Modalités d'accès :**

- entretien de motivation et tests de positionnement
- par le biais d'un contrat d'apprentissage

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Feuilles de présence
- Evaluations des connaissances en cours de formation
- Examen blanc
- Livret d'apprentissage
- Contrôles continus
- Livrables : Rapport d'activité, Dossier projet, Livret de compétences, Livret d'employabilité
- Examen national (étude de cas)
- Grand oral
- Obtention du titre si 4 blocs sont validés

## VALIDATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES

- Contrôles continus
- Livrables : Rapport d'activité, Dossier projet, Livret de compétences, Livret d'employabilité
- Examen national (étude de cas)
- Grand oral
- Obtention du titre si 4 blocs sont validés

## POURSUITE D'ÉTUDES

- Master en Développement Commercial
- Master en Ressources Humaines,
- Master en Management Marketing Communication
- Master en Management de Projet

## CONDITIONS TARIFAIRES

La formation est prise en charge par l'opérateur de compétences de la branche professionnelle  
Pas de frais d'inscription ni de scolarité

## RYTHME D'ALTERNANCE

470h de formation  
40 jours en entreprise minimum

# BACHELOR CHARGÉ DE GESTION COMMERCIALE

Diplôme de niveau 6

## Programme de la formation

### UE1 - Gestion d'entreprise

**Objectif : appréhender et maîtriser les techniques de gestion d'entreprise.**

Gestion d'entreprise, Droit des contrats, Management de l'information et des connaissances, Gestion logistique, Contrôle de gestion commerciale.

### UE2 - Marketing

**Objectif : définir et mettre en oeuvre la stratégie marketing de l'entreprise**

Veille stratégique, études de marchés, Marketing et innovation, Marketing stratégique, Marketing événementiel, Marketing digital, e-réputation, Marketing opérationnel.

### UE3 - Management et ressources humaines

**Objectif : acquérir et appliquer les connaissances liées à la Gestion des Ressources Humaines**

Fondamentaux de la GRH, Management interculturel.

### UE4 - Outils et supports

**Objectif : manager et analyser des projets en entreprise tout en appliquant les processus et la législation**

Méthodologie de la gestion de projet, Analyse de données, Référencement et Brand Content, Informatique de gestion : PGI CRM, gestion de base de données, RGPD, Processus Qualité et Responsabilité sociale de l'employeur.

### UE5 - Techniques et stratégies commerciales

**Objectif : acquérir et appliquer les techniques de stratégies commerciales de l'entreprise**

Stratégies commerciale, Actions promotionnelles et publicitaires, Commercial et sponsoring.

### UE6 - Parcours service commercial - spécialité au choix

**Objectif : connaître et appliquer les méthodes de gestion commerciale d'un service**

Management d'un service commercial et Gestion commerciale, Budget d'un service, Négociation commerciale, Anglais professionnel.

### UE6 - Parcours immobilier - spécialité au choix

**Objectif : connaître et appliquer les techniques de gestion et commercialisation du secteur immobilier**

Marketing de l'immobilier, Gestion d'agence immobilière, Politique commerciale de l'agence, Négociation immobilière, Achats immobiliers, Anglais professionnel.

### UE7 - Valorisation des compétences professionnelles

**Objectif : mettre en place un projet au sein du CFA**

Mise en place d'un projet, Atelier insertion professionnelle, Séminaires culture métier, Rédaction du Rapport d'activités, du dossier Projet et du Livret d'employabilité, Entraînement au Grand oral.

## Conditions d'obtention du diplôme

Pour valider le titre, le candidat doit :

Transmettre ses livrables

Obtenir des notes supérieures ou égales à 12/20 aux examens

Valider chaque bloc de compétences au travers du livret de compétences

Obtenir une note supérieure à 12 lors du grand oral

