



# BACHELOR CHARGE DE GESTION COMMERCIALE

Spécialités

**Service Commercial / Immobilier**

France Compétences - Certification enregistrée au RNCP - Reconnu par l'Etat  
Réf RNCP : Titre Chargé de Gestion Commerciale de niveau 6, codes NSF 312M 313- Fiche RNCP34465  
délivré par Formatives

## Les objectifs

**Titre certifié niveau 6,  
Après un BTS ou un bac+2 - 120 ECTS**

**Formation scolarité classique**

470h de cours

+ stage en entreprise 280h minimum /8 semaines

**ou Formation en contrat d'apprentissage**

470 heures de cours

1 050 heures chez l'employeur

**CARCADO-SAISSEVAL**

Dans le milieu du Commerce le marché du travail se veut de plus en plus sélectif. Ce bachelor a pour objectif d'offrir le savoir et l'expérience professionnalisante nécessaires à l'étudiant pour s'insérer au mieux sur le marché du travail.

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 de la gestion de la relation client (conseil, conquête, fidélisation). A ce titre il /elle participe activement au développement commercial 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.

**Pour la spécialité de l'immobilier :**

il assure la direction d'une agence immobilière, d'un service de syndic de copropriété, d'un service de gestion locative. Il peut également travailler en promotion-construction ou pour un lotisseur.

**Pour la spécialité de service commercial**

il gère, à l'international ou au national, une agence de service ou de vente de produits, il conçoit un plan de marchéage tout en gérant les relations multiculturelles au sein de son service.

# La formation

## UE1 : Gestion d'entreprise

- Gestion
- Gestion logistique
- Contrôle de gestion commerciale
- Droit des contrats
- Management de l'information et des connaissances - Business intelligence
- Réglementations, responsabilité et risques professionnels

## UE2 : Marketing

- Veille stratégique, études de marchés
- Marketing digital, e-réputation
- Marketing stratégique
- Analyse comportementale du consommateur
- Marketing et innovations - Techniques de veille et de recherche (benchmark)
- Marketing opérationnel (facultatif)
- Marketing événementiel

## UE3 : Management et ressources humaines

- Recrutement, motivation, recadrage
- Conduite du changement, gestion de conflits
- Communication interpersonnelle / conduite de réunion
- Management interculturel

## UE4 : Outils et supports

- Gestion de projet
- Référencement
- Brand content
- Informatique de gestion : PGI CRM, gestion de base de données
- Analyse de données
- RGPD, processus Qualité et Responsabilité sociale de l'employeur

## UE5 : Techniques et stratégies commerciales

- Stratégie commerciale
- Actions promotionnelles et publicitaires
- Techniques commerciales, commerce international
- Commercial et sponsoring

Spécialité Service Commercial	Spécialité Immobilier
<b>UE6 : Spécialité</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Management d'un service commercial</li><li>• Gestion commerciale</li><li>• Budget d'un service</li><li>• Marketing digital, e-marketing</li><li>• Négociation commerciale</li><li>• Anglais professionnel</li></ul>	<b>UE6 : Spécialité</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Marketing relationnel</li><li>• Gestion d'agence immobilière, achats immobiliers, réglementation et environnement (facultatif)</li><li>• Marketing de l'immobilier</li><li>• Négociation immobilière</li><li>• Communication de l'immobilier</li><li>• Innovations liées au développement du numérique (facultatif)</li><li>• Anglais professionnel</li></ul>

## UE7 : Valorisation des compétences professionnelles

- Projet
- Atelier insertion professionnelle
- Séminaires culture métier
- Rédaction du rapport d'activités, du projet et du livret d'employabilité
- Training grand oral



# La validation de la formation

---

- Contrôle continu pendant la formation
- Examens nationaux
- Dossier de projet
- Rapport d'activités
- Livret d'employabilité à rendre en fin d'année
- Oral de fin d'année

# Les poursuites d'études / Les perspectives professionnelles

---

- Master
- Ecoles de Commerce
- Titre RNCP de niveau 7
- Gérant en gestionnaire de profit
- Responsable de petite ou moyenne structure (agence, hôtel, boutique ou magasin)
- Responsable de département (commercial, hébergement, etc...)
- Chargé de gestion commerciale, locative
- Conseiller clientèle, Responsable des ventes
- Agent de vente, Chargé d'affaires
- Agent, Négociateur, Gestionnaire, Conseiller Immobilier
- Chargé de patrimoine locatif

# Les modalités d'inscription

---

Inscription sur dossier - à télécharger sur le site - et entretien  
De janvier à fin septembre



# Pour la formation en contrat d'apprentissage

## Formation gratuite et rémunérée

### L'apprenti

Cette formation s'adresse à des candidats

- Agés de moins de 30 ans ou sans limite d'âge si notification RQTH compatible avec le métier
- Titulaires d'un BTS ou BAC+2
- Signataires d'un contrat d'apprentissage d'un an

Statut salarié

### La rémunération

Age de l'apprenti	Rémunération
18-20 ans	51% du SMIC
21-25 ans	61% du SMIC
26 ans et + (*)	100% du SMIC

Minimum en pourcentage du SMIC (1 554.58€) - Salaire brut = salaire net

(\*) Cotisations salariales minorées

