



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,
enregistré au RNCP le 02/03/2020 et délivré par Formatives

Les objectifs

**Titre RNCP de niveau 6,
Après un BTS ou un BAC+2 (120 ECTS)**

Formation en contrat d'apprentissage

470h de formation

1 050h chez l'employeur (complément temps plein en entreprise)

CARCADO-SAISSEVAL

Dans le milieu du Commerce le marché du travail se veut de plus en plus sélectif.

Ce bachelors 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 chargé de gestion commerciale est un cadre intermédiaire qui exerce ses activités de manière autonome.

Il 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 assure la visibilité de la marque, de produits, de prestations.

Il est garant de la gestion de la relation client (conseil, conquête, fidélisation). A ce titre il participe activement au développement commercial et anime une équipe dans le but de faciliter le parcours et développer le portefeuille clients.

Il 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 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.

Il assure le pilotage du service, la négociation avec les prestataires et fournisseurs, la représentation d'une marque / d'un produit / d'un service...

Pour la spécialité de l'immobilier :

Il est en étroite collaboration avec le dirigeant ou la direction d'une agence immobilière. Il assure la réalisation d'une prospection immobilière, participe à la gestion d'une agence immobilière, assure la conduite d'un processus d'achat et à la collaboration d'une négociation de mandat.

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

UE6 : Spécialité

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

UE7 : Valorisation des compétences professionnelles de la spécialité

- 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

En cours de formation	En fin d'année
<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle continu • Rédaction de trois livrables : <ul style="list-style-type: none"> • dossier projet professionnel, • rapport d'activité • livret d'employabilité 	<ul style="list-style-type: none"> • Examen national • Grand oral individuel

Les poursuites d'études / les perspectives professionnelles

Poursuite d'études	Perspectives professionnelles
<ul style="list-style-type: none"> • Master • Ecoles de Commerce • Titre RNCP de niveau 7 	<p>Service commercial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agent de promotion • Chargé de clientèle / gestionnaire service clients • Chargé de gestion ou développement commercial / de commercialisation • Responsable, collaborateur, attaché, conseiller commercial • Chargé d'affaires • Chef de projet commercial • Gérant / gestionnaire d'un centre de profit • Responsable de petite ou moyenne structure (agence, hôtel, boutique ou magasin...) • Responsable d'un département (commercial, hébergement...) <p>Immobilier</p> <ul style="list-style-type: none"> • Négociateur immobilier • Agent, gestionnaire, conseiller immobilier • Administrateur de biens • Chargé de développement foncier • Chargé de patrimoine locatif • Chef de projet immobilier • Gérant ou gestionnaire d'un centre de profit

Les modalités d'inscription

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



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 (1 589.47€) - Salaire brut = salaire net

(*) Cotisations salariales minorées

