

France Compétences - Certification enregistrée au RNCP - Reconnu par l'Etat  
Référence du Bachelor : formation menant au titre RNCP de Chargé de Gestion Commerciale certifié de niveau 6 reconnu par l'état, fiche RNCP 34465, codes NSF 312M et 313, enregistré au RNCP le 02/03/2020, délivré par FORMATIVES. L'obtention du Bachelor correspond à 60 crédits RNCP.

## 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)

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 de sa Direction commerciale, le Chargé de Gestion Commerciale :

- Conduit une politique commerciale (veille, analyse, stratégie et plan d'actions commerciales, e-reputation et image de marque),
- Pilote un projet commercial (mise en place et suivi des actions, des campagnes, événements, des promotions commerciales et du site commercial en ligne),
- Gère la relation client BtoB voire BtoC (portefeuille clients, négociation, fidélisation, développement réseau),
- Et supervise une équipe commerciale en appliquant et faisant appliquer la politique de l'entreprise.

En pleine autonomie, il prend les décisions managériales qui s'imposent et veille à la bonne marche de son agence et à atteindre ses objectifs. 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 et/ou d'un service.

Le Chargé de Gestion Commerciale poursuit un principal objectif : faire progresser le chiffre d'affaires. Spécialisé du milieu du Commerce, l'objectif est d'élargir le portefeuille clients, fidéliser ses clients, et accroître les ventes de sa société.

Cette formation prépare ainsi les étudiants à mettre en place des actions d'incitation à l'achat et de négociation.

# 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, Responsabilités et risques professionnels

## UE2 : Marketing

- Veille stratégique, études de marchés
- Marketing digital, e-réputation
- Marketing stratégique
- Analyse comportementale du consommateur
- Marketing et innovations
- Marketing opérationnel
- Marketing événementiel

## UE3 : Management et ressources humaines

- Fondamentaux de la GRH
- Management interculturel

## UE4 : Outils et supports

- Méthodologie de la gestion de projet
- Référencement
- Brand Content
- Informatique de gestion : PGI CRM, gestion 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
- Commercial et sponsoring

## UE6 : Parcours service commercial

- Management d'un service commercial
- Gestion commerciale
- Budget d'un service
- E-commerce - Commerce international (optionnel)
- Négociation commerciale
- Anglais professionnel

## UE7 : Valorisation des compétences professionnelles

- Projet
- Atelier insertion professionnelle
- Séminaires culture métier
- Rédaction du Rapport d'activités, du dossier Projet et du Livret d'employabilité
- Training grand oral
- Examen final



## La validation de la formation

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

Pour obtenir la certification professionnelle, le candidat doit valider les quatre blocs de compétences constitutifs de la certification :

- 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

## Les poursuites d'études / les perspectives professionnelles

Poursuite d'études	Perspectives professionnelles
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Master</li> <li>• Ecoles de Commerce</li> <li>• Titre RNCP de niveau 7</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable commercial</li> <li>• Manager d'équipe</li> <li>• Consultant en stratégie commerciale</li> <li>• Chef de produit</li> <li>• Key account manager ou Business developer</li> <li>• Entrepreneur</li> </ul>

## 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

Candidats en situation de handicap, statut RQTH, se rapprocher du service médical :  
infirmierie@carcado-saisseval.com

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

