



Bachelor Chargé de Gestion Commerciale

Préparant au titre de Chargé(e) de gestion commerciale de niveau 6, Codes NSF 312m et 313, enregistrée au RNCP34465 le 02 03 2020 délivré par Formatives.

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

PROFIL ET PRÉ REQUIS

Pour accéder à la formation, il est obligatoire d'être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de Niveau 5 (BAC +2)
VAIT possible sous conditions d'expériences significatives.

POURSUITES ET DÉBOUCHÉS

Le Bachelor Chargé de Gestion Commerciale permet d'occuper un poste directement après la formation. Les candidats désireux d'acquérir des compétences supplémentaires peuvent poursuivre dans le cycle expert et préparer le Mastère Manager de Projet Parcours Stratégie Commerciale Durable en vue d'obtenir un titre RNCP de niveau 7 (BAC+5) reconnu par l'Etat.

Eureka
BUSINESS SCHOOL

BLOCS DE COMPÉTENCE

Conduire une politique commerciale
Piloter un projet commercial
Superviser une équipe et gérer un budget commercial
Gérer un service commercial
Coordonner des actions de promotion touristique
Piloter la gestion administrative, comptable, qualité d'un établissement hôtelier
Mobiliser les outils de gestion immobilière

MÉTIERS VISÉS

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

PROGRAMME

Gestion d'entreprise
Marketing
Management et ressources humaines
Outils supports à la gestion d'entreprise
Techniques et stratégies commerciales
Connaissances professionnelles (Spécialité)
Valorisation des compétences professionnelles

RÈGLEMENT D'EXAMEN

EXAMENS	Partiels - Études de cas - Oraux - Challenge
TRAVAUX DE COMPÉTENCES	11 comptes rendus Actions commerciales Plan d'actions promotionnelles et publicitaires Actions événementielles Indicateurs et suivi logistique Mise en place ou développement de partenariats Brief, étapes et conditions de réussite d'un projet Analyse de données Plan d'actions et budget prévisionnel Animation d'un site commercial en ligne Qualité, RGPD et RSE Outils RC / CRM
DOSSIER PROFESSIONNEL (EXAMEN NATIONAL)	3 synthèses Étude concurrentielle Veille technologique Veille produits ou services / Veille normes QHSE / Étude de marché 1 compte rendu Analyse de données et opportunités 5 recommandations Stratégie commerciale Parcours client Indicateurs et tableau de bord suivi d'actions commerciales Management de l'information Management d'équipe
LIVRABLES	Rapport d'activité - Dossier Projet- Livret d'employabilité
GRAND ORAL	Présentation des activités et culture métier Présentation du projet professionnel - Bilan des compétences acquises