

CHARGÉ DE GESTION COMMERCIALE

OPTION SERVICE COMMERCIAL

TITRE CERTIFIÉ DE NIVEAU 6, CODES NSF 312M ET 313, ENREGISTRÉ AU RNCP LE 02/03/2020,
DÉLIVRÉ PAR FORMATIVES

[HTTPS://FORMATIVES.FR/](https://formatives.fr/)



arep-ufa@isv-ndsc.fr



PRÉ-REQUIS

BAC+2
ou Titre Professionnel
de Niveau 5 ou
expérience de 3 ans
dans le domaine



MODALITÉS

Entretien individuel
Signature du contrat
d'apprentissage



DURÉE ET RYTHME

1 an : en moyenne 3-4 semaines
en centre et 3-4 semaines
en entreprise



MÉTIERS VISÉS

Gestionnaire d'établissement,
Responsable de petite ou moyenne
structure, Chargé de gestion
commerciale/de commercialisation,
Responsable de clientèle/des
ventes/commercial, Chargé
d'affaires/de mission, Chef de projet

OBJECTIFS ET CONTEXTE

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 et 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). À ce titre, il participe activement au développement commercial (nouveau secteur, nouvelle cible de clientèle, nouveau produit ou service...) et anime une équipe dans le but de fidéliser 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.

ADMISSIONS

- Tout public (étudiant, salarié, demandeur d'emploi)
- Niveau 4 validé (BACCALAURÉAT) et cycle de formation de 3 ans.
- Titre validé de niveau 5 (BTS ou DUT) avec réduction de parcours à 1 an de formation.
- Niveau 4 validé avec 3 années d'expériences liées à la vente ou la gestion commerciale, et avec accord du certificateur (VAP).
- Par voie de la VAE : au minimum 1 année d'expérience en vente ou gestion commerciale + validation du livret 1.

POUR EN SAVOIR +

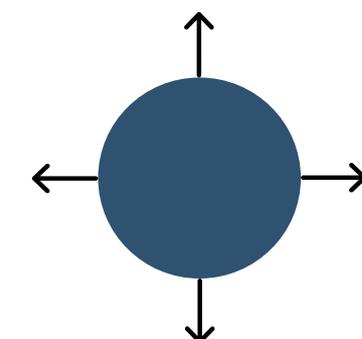


BLOCS DE COMPÉTENCES

2. Piloter un projet commercial

1. Conduire une politique commerciale

3. Superviser une équipe
et gérer un budget commercial



Option Gérer un service commercial

PROGRAMME DU BACHELOR

NB : Évaluations nationales B3 semaine 25 en juin 2021

CC : contrôle continu pendant la formation

RA : dossier rapport d'activités à rendre en fin d'année

DP : Dossier Projet à rendre en fin d'année

EN : Examens nationaux sur 2 journées (9 questions en situation de travail dans le dossier professionnel)

Oral de fin d'année (présentation des activités, du projet et validation des blocs de compétences)

SAVOIRS ASSOCIÉS ET COMPÉTENCES	MODALITÉS D'ÉVALUATION	HEURES PRÉCO	CRÉDITS
UE1 : GESTION D'ENTREPRISE			
Gestion	DP : Compte-rendu Plan d'actions et budget prévisionnel	70h	10h
Gestion logistique	RA : Compte-rendu Indicateurs de suivi logistique		
Contrôle de gestion commerciale	EN : Recommandation Indicateurs et tableau de suivi d'actions commerciales		
Droit des contrats	CC Écrit 2 h : Droit des contrats		
Management de l'information et des connaissances - Business Intelligence Règlementations, Responsabilités et risques professionnels	EN : Recommandations Management de l'information		
UE2 : MARKETING			
Veille stratégique, études de marché	EN : Synthèse Étude concurrentielle	60h	6h
Marketing digital, e-reputation	CC Écrit 2h : Notoriété et e-reputation		
Marketing stratégique	EN : Compte-rendu Analyse de données et opportunités		
Analyse comportementale du consommateur			
Marketing et innovations	EN : Synthèse Veille technologique		
Marketing opérationnel	CC Écrit 2h : Marketing opérationnel		
Marketing événementiel	RA : Compte-rendu Actions événementielles		
UE3 : MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES			
Fondamentaux de la GRH	EN : Recommandation Management d'équipe	40h	4h
Management interculturel	CC Oral de groupe : Management de la diversité		
UE4 : OUTILS ET SUPPORTS			
Méthodologie de la gestion de projet	DP : Compte-rendu Brief, étapes et conditions de réussite Présentations orales de groupe (début et fin de projet)	60h	10h
Référencement	DP : Compte-rendu Animation d'un site commercial en ligne		
Brand content			
Informatique de gestion : PGI CRM, gestion de base de données	DP : Compte-rendu Outils RC / CRM		
Analyse de connées	DP : Compte-rendu Qualité / RGPD / RSE		
RGPD, Processus Qualité et Responsabilité de l'employeur	DP : Compte-rendu Qualité / RGPD / RSE		
UE5 : TECHNIQUES ET STRATÉGIES COMMERCIALES			
Stratégie commerciale	EN : Recommandation Stratégie commerciale	80h	10h
Actions promotionnelles et publicitaires	RA : Compte-rendu Plan d'actions promotionnelles et publicitaires		
Techniques commerciales, Commerce à l'international	RA : Compte-rendu Actions commerciales EN : Recommandation Parcours client		
Commercial et Sponsoring	RA : Compte-rendu Mise en place ou développement de partenariats		
UE6 : SPÉCIALITÉ			
Management d'un service commercial	CC Écrit 2h : Performance d'un service commercial	80h	10h
Gestion commerciale	CC Écrit 2h : Analyse de gestion commerciale		
Budget d'un service	CC Écrit 2h : Gestion d'un budget		
E-commerce	EN : Synthèse Veille Produits ou services		
Négociation commerciale	CC : Challenge Négociation commerciale		
Anglais professionnel	CC : Mise en situation professionnelle (oral)		
UE7 : VALORISATION DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES			
Projet	Entretien (grand oral final)	65h	10h
Atelier insertion professionnelle			
Séminaires culture métier			
Rédaction du Rapport d'activités, du dossier Projet et du Livret d'employabilité			
Training grand oral			
EXAMEN FINAL = DOSSIER PROFESSIONNEL SUR 2 JOURS		15	
Total préconisé évaluations incluses		470	60h

ORGANISATION DE LA FORMATION

• MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation s'organise en présentiel au cœur du lycée, encadrée par une équipe de formateurs, composée de professionnels métiers et d'enseignants. Une fiche pédagogique pour les personnes en situation de handicap permet une adaptation spécifique des enseignements. Le planning des cours est disponible sur l'intranet YPAREO.

• MODALITÉS D'ÉVALUATION

En cours de formation :

1. Contrôle continu sous forme de partiels, d'oraux et de challenges, d'études de cas tout au long de la formation.
2. Rapport d'activités avec bilan des compétences acquises : 5 comptes rendus de mission (écrits individuels).
3. Projet professionnel présenté par écrit et oralement de façon individuelle.
4. Examen national : dossier professionnel avec 3 synthèses, 1 compte-rendu et 5 recommandations (travaux écrits individuels).
5. Grand oral individuel : analyse des évaluations de compétences professionnelles et transversales réalisées pendant la formation par les tuteurs et les référents compétences.
6. Validation ou non des blocs de compétences, évaluation des performances (expression écrite, expression orale, culture métier) et validation du niveau 6 par le jury du grand oral.

Pour les apprentis présentant un handicap, les modalités d'évaluation sont précisées sur la circulaire n°2015-127 du 3 août 2015 relative à l'organisation des examens et concours de l'enseignement scolaire. Elle apporte des précisions sur la procédure à suivre et sur certaines aides techniques et humaines. Une attestation de fin de formation est remise à chaque participant.

• TARIF DE LA FORMATION

Le coût de la formation est de 7460(*) euros/an, aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné, selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019.

"Fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage (pour les apprentis en situation de handicap, une prise en charge complémentaire à hauteur de 3000 euros est prise en compte).

Article L6211-1 "aucune charge pour l'apprenti et son représentant légal.

Article L6227-6 "Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation d'apprentis qui accueillent..."

(*) Hors coût de matériel indispensable à la formation : en fonction des besoins (500 euros de prise en charge).

CONTACT

UFA Saint Vincent de Paul - Notre Dame du Sacré Cœur

Établissements sous la tutelle des Filles de la Charité - sous contrat d'association avec l'État (accès aux bourses sur critères sociaux, aide à la restauration...)

6 rue du Maréchal Joffre - 59120 Loos

Tél : 03 20 07 04 32 / Mail : arep-ufa@isv-ndsc.fr / Site : www.isv-ndsc.fr

• DURÉE DE LA FORMATION

12 mois. Description du rythme d'alternance : 3-4 semaines/3-4 semaines.

• NOMBRE DE PARTICIPANTS

Pour que la formation puisse débuter, le nombre d'apprentis inscrits doit être compris entre 10 et 30 personnes.

• PLATEAU TECHNIQUE ET ACCESSIBILITÉ

Le site de l'UFA est équipé de salons aménagés comme des salons professionnels. Le site, les bâtiments et les salles sont aux normes en vigueur en matière d'accueil et d'accessibilité des personnes handicapées et à mobilité réduite. Réglementation ERP - Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Référente handicap du CFA Jean Bosco : Maud LACASSAIGNE au 06 42 51 72 24 ou à maud.lacassaigne@cfajeambosco.fr

• TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION

L'ouverture de la formation en apprentissage Chargé de Gestion Commerciale 2023, n'a pas de taux d'obtention des diplômes, d'interruption en cours de formation, de poursuites d'études et d'insertion professionnelle à communiquer.

VALEUR AJOUTÉE

POINT ÉCOUTE C'est quoi ?

1 INFORMER
Être informé sur ses droits, sur les aides, sur les différents partenaires...

2 APPORTER
Une aide administrative pour constituer des dossiers

3 PROPOSER
Un suivi personnalisé, des conseils, une écoute active et attentive...

4 FAIRE RELAIS
Vers les partenaires extérieurs (partenariats sociaux, éducatifs, de santé...)

