

# BACHELOR - CHARGÉ(E) DE GESTION COMMERCIALE

## Spécialités proposées :

Service commercial, parcours hôtellerie restauration, tourisme, immobilier.

## BAC +3 EN ALTERNANCE



Chargé de gestion commerciale, titre certifié de niveau 6, codes NSF 312M et 313, enregistré au RNCP le 02/03/2020, délivré par FORMATIVES

### DURÉE

- 550H

### LIEU

- 30 RUE DES BERCEAUX – 62630 ÉTAPLES/MER
- 3 AVENUE DU VIEUX MOULIN – 62630 ÉTAPLES/MER

### MODALITÉS-DÉLAIS D'ACCÈS

- Sur dossier d'inscription avec un entretien individuel
- Test d'entrée écrit, test de positionnement digital
- Sur devis / contrat / convention de formation (avec CGV)
- Entrée en formation entre 1 et 9 mois après entretien et complétude du dossier.

### NOMBRE DE PARTICIPANTS

- Minimum : 12 – Maximum : 30

### ACCESSIBILITÉ DES LOCAUX

- Locaux conformes à la réglementation E.R.P. et accessibles aux personnes à mobilité réduite
- Adaptation pédagogique possible pour les personnes en situation de handicap, tutorée par le référent handicap de la structure.

### TARIF DE LA FORMATION

- En contrat d'apprentissage : 6 705 €. Le tarif est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise
- Il peut varier en fonction de la convention collective dont dépend l'employeur.

**\*La formation est gratuite pour l'alternant. Un complément peut être accordé pour les apprenants en situation de handicap.**

### NIVEAUX DE PERFORMANCE ET D'ACCOMPLISSEMENT DE LA FORMATION

- NOUVELLE FORMATION 2024

#### Valeurs ajoutées du centre :

Au sein d'un lycée professionnel, vous disposez :

- D'un self et d'un snack
- D'ateliers techniques performants et conformes
- D'un point écoute ainsi que d'un lieu ressource
- Gare à proximité <500 mètres.

### MÉTIERS VISÉS ET INSERTION PROFESSIONNELLE

- Agent de promotion
- Agent de vente de voyages
- Administrateur de biens
- Attaché(e) commercial(e)
- Chargé(e) de clientèle
- Chargé(e) de développement foncier
- Chargé(e) d'affaire
- Chargé(e) de patrimoine
- Chargé(e) patrimoine locatif
- Chargé(e) de mission
- Gestionnaire service clients
- Gestionnaire d'établissement touristique, hôtellerie-restauration
- Gestionnaire logistique
- Responsable des ventes
- Responsable d'agence
- Négociateur(trice) en immobilier
- Responsable commercial
- Responsable de secteur, etc.

### LIEUX D'EXERCICE

- Agro-alimentaire
- Distribution
- Prêt à porter
- Banque
- Assurances
- Industrie / Énergie
- Hôtellerie
- Restauration
- Événementiel
- Tourisme
- Immobilier
- Sociétés de services.

### PRÉREQUIS

- Projet professionnel confirmé
- Prospector une entreprise d'accueil
- Niveau 5 acquis (BTS/autre équivalent)
- **A défaut, le candidat justifie de plus de 3 années d'expérience dans des responsabilités commerciales, dans ce cas, une demande est faite au certificateur qui est le seul à valider la candidature**

**\*Les blocs de compétences sont évalués dans leur globalité. Le bénéfice de notes à l'occasion d'une session antérieure est possible pendant la durée de validité du titre pour valider la certification.**

**Dans la mesure où le candidat a validé des crédits sur un précédent Bachelor, une passerelle serait possible après examen du dossier et validation du certificateur et du CFA.**

### OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉS

- La formation en alternance au BACHELOR Chargé(e) de Gestion Commerciale a pour objectif de développer chez le candidat une vision globale de la gestion de tout ou en partie d'une société
- Vous interviendrez en appui des fonctions administratives, marketing, logistiques, communication et commerciales. Vous contribuerez à l'atteinte des objectifs et à la maîtrise des procédures appliquées pour assurer la croissance de votre service.

### MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cours magistraux
- Exercices pratiques et interactifs
- Assistance informatique en atelier
- Mises en situation professionnelle et d'examen
- Les activités sont progressives et permettent à chacun de valoriser ses savoirs en évitant toute situation d'échec
- Identification d'un maître d'apprentissage en entreprise  
**\*Formation en présentiel et distanciel selon situation.**

### ENCADRANTS PÉDAGOGIQUES

- 5 formateurs titulaires d'un master

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

- Contrôle continu
- Dossiers projets
- Rapport d'activités et livret d'employabilité
- Évaluation de compétences
- Examen final national composé d'une étude de cas sur deux jours et d'un oral devant un jury de professionnels.

## MATIÈRES ENSEIGNÉES

- UE1: Gestion d'entreprise
- UE2: Marketing
- UE3: Management et ressources humaines
- UE4: Outils et supports
- UE5: Techniques et stratégies commerciales
- UE6: Spécialité au choix

Options : Service commercial, parcours hôtellerie restauration, tourisme, immobilier.

- UE7: Valorisation des compétences professionnelles.

## RÉMUNÉRATION APPRENANT

### SALAIRE MINIMUM MENSUEL D'UN APPRENTI EN 2024

En % du SMIC	16 - 17 ans	18 - 20 ans	21 - 25 ans	26 ans et plus
<b>1er année</b>	27%	43%	53% du SMIC soit 936,47 €	100% du SMIC soit 1 766,92 €
En montant	477,07 €	759,79 €		
<b>2ème année</b>	39%	51%	61% du SMIC soit 1 077,82 €	
En montant	689,10 €	901,13 €		
<b>3ème année</b>	55%	67%	78% du SMIC soit 1 378,20 €	
En montant	971,81 €	1 183,84 €		

## SANCTION / ÉVALUATION

- Moyenne générale annuelle : 10/20
- Valider tous les blocs de compétences dans le livret de compétences (60 % de compétences validées par bloc)
- Examen national : Minimum 12/20
- Oral final : Minimum 12/20
- Livrables conformes requis (Rapport d'activité, dossier projet, livret d'employabilité)
- Livret de compétences rempli et signé

## Le titulaire du titre chargé de gestion commerciale est formé pour :

- Mettre en place une politique commerciale alignée sur la stratégie de l'entreprise
- Organiser des actions promotionnelles et publicitaires pour assurer la visibilité de la marque
- Coordonner des actions événementielles pour renforcer la présence sur le marché
- Utiliser des indicateurs de suivi logistique pour garantir une gestion efficace
- Assurer la qualité des services conformément aux normes RGPD et RSE
- Maximiser l'utilisation des outils RC / CRM pour la gestion de la relation client
- Animer un site commercial et exploiter des données pour le développement commercial
- Gérer des projets commerciaux en respectant les législations et l'environnement

## ÉQUIVALENCES, PASSERELLES ET SUITE DE PARCOURS



## Le bachelier peut vous permettre l'accès direct à l'emploi.

### Poursuite d'études en BAC+4 puis BAC+5 :

La première voie possible pour un(e) titulaire du bachelier chargé(e) de gestion commerciale est la poursuite d'études.

Enchaîner sur un BAC+4 puis un BAC+5 qui offrira l'opportunité d'affiner encore plus votre parcours d'orientation.

Quelques exemples de cursus envisageables après votre bachelier :

- Master
- Mastère

### Voici un ensemble de Masters et de Mastères que vous pouvez envisager :

- Master ou Mastère Marketing Vente Management
- Master ou Mastère Digital Management
- Master ou Mastère Communication
- Master ou Mastère Immobilier
- Master ou Mastère Tourisme
- Master ou Mastère Mode
- Master ou ou Mastère Ressources Humaines
- Master ou ou Mastère des PME-PMI

### Exemple d'équivalence du Bachelier :

- Licence générale Droit Economie Gestion mention Gestion parcours Commerce, vente et marketing
- Licence pro Commercialisation des produits et services.

## CONTACTS

### Auréliane HAGNERÉ

Responsable des centres  
UFA SAINT JOSEPH - AREP  
[aureliane.hagnere@escetaples.com](mailto:aureliane.hagnere@escetaples.com)  
03.21.94.57.36

### Kévin BAUDE

Formateur Conseil  
Chef de projet éditorial  
Coordinateur pédagogique POST BAC  
[Kevin.baude@escetaples.com](mailto:Kevin.baude@escetaples.com)  
06.67.41.21.20

### Lisa EVRARD - Coline CODRON

Assistantes administratives  
[lisa.evrard@escetaples.com](mailto:lisa.evrard@escetaples.com)  
[coline.codron@escetaples.com](mailto:coline.codron@escetaples.com)  
03.21.94.57.36

### Aline LEPRÉTRE

Référente HANDICAP  
UFA Saint Joseph :  
[lpsecretariat.ogece@gmail.com](mailto:lpsecretariat.ogece@gmail.com)  
CFA Jean Bosco :  
[handicap@cfajeambosco.fr](mailto:handicap@cfajeambosco.fr)  
03.21.94.57.36