

BACHELOR - CHARGÉ(E) DE GESTION COMMERCIALE

Spécialités proposées :

Service commercial, parcours hôtellerie restauration, tourisme, immobilier.

NIVEAU 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

- 475H

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

LIEUX D'EXERCICE

- | | |
|-----------------------|-------------------------|
| • Agro-alimentaire | • Hôtellerie |
| • Distribution | • Restauration |
| • Prêt à porter | • Événementiel |
| • Banque | • Tourisme |
| • Assurances | • Immobilier |
| • Industrie / Énergie | • 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 APPRENTANT

SALAIRE MINIMUM MENSUEL D'UN APPRENTI EN 2024

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

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

PROGRAMME DE LA FORMATION

La certification de Chargé de Gestion Commerciale décline ses objectifs en 4 blocs de compétences :

1. Conduire une politique commerciale : savoir analyser les marchés et assurer des veilles pour mettre en place la politique commerciale de l'enseigne.
2. Piloter un projet commercial : assurer la gestion du projet.
3. Superviser une équipe et gérer un budget commercial : savoir animer une équipe et optimiser les performances d'une Unité commerciale.
4. Gérer un service commercial : assurer la visibilité de la marque, des produits, des prestations de l'entreprise commerciale.

ÉQUIVALENCES, PASSERELLES ET SUITE DE PARCOURS



Le bachelor 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 bachelor 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 bachelor :

- 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 Bachelor :

- 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
03.21.94.57.36

Kévin BAUDE

Formateur Conseil
Chef de projet éditorial
Coordinateur pédagogique POST BAC
Kevin.baude@escetaples.com
06.67.41.21.20

Lisa EVRARD - Coline CODRON

Assistants administratives
lisa.evrard@escetaples.com
coline.codron@escetaples.com
03.21.94.57.36

Aline LEPRÊTRE

Référente HANDICAP
UFA Saint Joseph :
lpsecretariat.ogece@gmail.com
CFA Jean Bosco :
handicap@cfajeambosco.fr
03.21.94.57.36