



NIVEAU

6

BACHELOR MARKETING ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Cette formation prépare au titre de Chargé de Gestion Commerciale, titre certifié de Niveau 6, Codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP le 02/03/2020, délivré par FORMATIVES

RNCP 34465



Public — 16-30 ans (sauf exceptions listées sur notre site)



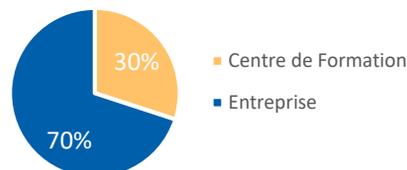
Prérequis — Être titulaire d'un diplôme de niveau 5



Durée — Contrat de 12 mois dont 470 heures de formation en centre



Rythme — 13 semaines de 35h de cours par an et le reste du temps en entreprise
Modification possible selon le calendrier et les examens



OBJECTIFS

Former le candidat pour qu'il obtienne son diplôme de niveau 6 et acquière les compétences et connaissances lui permettant de devenir un cadre intermédiaire en charge de l'ensemble des informations en relation avec les clients et exerçant ses activités de manière autonome.

COMPÉTENCES VISÉES

A l'issue de la formation, l'apprenant(e) sera capable de :

- Analyser des marchés et assurer des veilles (commerciales, technologiques, juridiques) permettant de mettre en place la politique commerciale de l'enseigne. Par l'organisation d'actions commerciales cohérentes avec la stratégie définie, il / elle assure la visibilité de la marque, de produits, de prestations.
- Etre garant de la gestion de la relation client (conseil, conquête, fidélisation). À ce titre, il / elle participe activement au développement commercial (nouveau secteur, nouvelle cible de clientèle, nouveau produit ou service...) et anime une équipe dans le but de faciliter le parcours et développer le portefeuille clients
- 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.

QUALITÉS SOUHAITÉES

Goût du contact et de la relation client
Sens du service : écoute, amabilité, disponibilité
Sens de l'organisation et des priorités
Rigueur, dynamisme, réactivité et autonomie
Patience, diplomatie et discrétion
Esprit d'équipe

Pour toute information

(administrative, pédagogique ou liée au handicap) :

orientation@bassinformation-cobas.fr ou **05 57 52 72 90**

DÉLAIS & MODALITÉS D'ACCÈS

Pré-inscription possible toute l'année
Contact par mail ou par tel
Entretien individuel

TARIFS

Aucun frais de formation à charge pour l'apprenant(e) (Pris en charge par les OPCO à hauteur max de 15000€/an)

Contrat par apprentissage ou contrat de professionnalisation

ACCESSIBILITÉ

Adaptation des parcours par les référents handicap du centre et locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Référents handicap :
Stéphanie BARTHET / Fabienne PASQUALE

Voir nos conditions d'accessibilité sur
<https://www.agglo-cobas.fr/bassin-formation/>

LIEU DE FORMATION

Bassin Formation COBAS
1 Boulevard des Miquelots
33260 LA TESTE DE BUCH



Blocs de Compétences

Le diplôme est acquis par la validation des blocs de compétences qui sont capitalisables et peuvent être validés indépendamment.

La formation se déroule autour de 4 blocs de compétences :

- Bloc 1 : Conduire une politique commerciale
- Bloc 2 : Piloter un projet commercial (*e-commerce, salon, exposition...*)
- Bloc 3 : Superviser une équipe et gérer un budget commercial
- Bloc 4 : Gérer un service commercial

Ils permettent d'aborder les activités suivantes :

Diffusion et promotion commerciale en cohérence avec la stratégie définie

- Élaboration et mise en place d'actions commerciales
- Rédaction de campagnes commerciales et / ou de promotions commerciales
- Animation d'un site commercial en ligne, optimisation des contenus et du référencement
- Participation à des manifestations commerciales événementielles
- Suivi et évaluation des actions commerciales

Gestion d'un centre de profit

- Gestion de projets commerciaux
- Gestion d'un budget
- Prise en compte des réglementations
- Développement d'un réseau de partenaires institutionnels et professionnels

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active en présentiel avec apports théoriques, exercices de mise en situation et travaux pratiques.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Rédaction de trois livrables (Dossier professionnel/ Rapport d'activités/ Livret d'employabilité)
- Examen national - Etude de cas
- Grand oral individuel

TAUX DE RÉMUNÉRATION

16-17 ans	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et +
55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC	100% du SMIC <i>Durée d'exécution du contrat</i>

La rémunération peut être supérieure à ces montants si l'entreprise applique des accords particuliers (convention collective ou accords de branches professionnelles, d'entreprises...)

Mise en œuvre de la politique commerciale

- Réalisation d'une veille commerciale
- Réalisation d'une veille technologique
- Analyse du marché, des besoins. Expertise des opportunités de commercialisation
- Participation à l'élaboration de la stratégie commerciale. Prise en compte des nouveaux canaux de distribution
- Élaboration d'un plan d'actions commerciales
- Gestion de l'e-réputation et de l'image de marque

Animation commerciale

- Gestion des contacts et développement d'un portefeuille clients
- Réalisation d'actes de vente en langue anglaise
- Facilitation du parcours client. Gestion des dispositifs de fidélisation
- Recherche de disponibilité des produits
- Animation des équipes internes
- Analyse de données statistiques

Pilotage d'un service commercial

- Pilotage d'un service commercial
- Négociation avec des prestataires et fournisseurs
- Représentation d'une marque, d'un produit, d'un service

MOYENS HUMAINS

Equipe pédagogique du centre
Intervenants externes qualifiés

MOYENS MATÉRIELS

Salles adaptées et équipées pour la formation
Plateaux techniques et ateliers professionnels

Et après ?

SECTEUR D'ACTIVITÉ

Tous les secteurs d'activités économiques sont concernés

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

Master
Ecoles de commerce
Titre RNCP de niveau 7

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé(e) de gestion commerciale
Responsable clientèle/des ventes/commercial
Chargé(e) d'affaires, de mission
Gestionnaire service clients
Chef(fe) de projet commercial
Responsable d'agence, de petite ou moyenne structure