

**Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 93 13 13528 13  
auprès du Préfet de la région Paca**

**Code UAI : 0134295Y**

**BACHELOR  
CHARGE DE GESTION COMMERCIALE**

**Date d'inscription : du 01/01/2025 au 31/08/2025**

**Modalités d'admission : test + entretien**

**Date de rentrée :** le 01 septembre 2025

**Taux de réussite :** 1<sup>ère</sup> session en juillet 2025

**Modalités d'acquisition de la certification :** Obtenir une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20, avoir obtenu une moyenne d'au moins 6/20 dans toutes les unités d'enseignements et ne pas avoir obtenu une note de 0/20 à une unité capitalisable, la note de 0/20 étant éliminatoire.

Les blocs de compétences ne peuvent être suivis indépendamment des uns des autres.

**Public visé :**

Étudiant, salarié en contrat de professionnalisation ou en contrat d'apprentissage, demandeur d'emploi, salarié en congé individuel de formation

**Pré-requis :**

Le candidat devra être titulaire d'un titre niveau 5 ou BAC+2 en gestion du développement commercial ou 120 crédits ou d'un titre de niveau 4 avec 3 années d'expérience dans le domaine.

**Moyens pédagogiques mis en œuvre :**

- Etude de cas, cours magistraux, jeux de rôles, ouvrages d'éditeurs de référence, vidéoprojecteur, ateliers professionnels, plateforme pour cours en distanciel, plateformes pédagogiques
- Formateurs diplômés à minima d'un Bac+5 et/ou justifiant d'une expérience professionnelle probante dans la matière enseignée.

**Evaluation permanente et appréciations des apprenants :**

Contrôle continu constitué de devoirs sur table mensuels et évaluation orale systématique.  
Réalisation de cas pratiques, d'audits et de projet de groupe et individuel.  
Information systématique des employeurs en cas d'absence injustifiée de leur salarié en formation.

**Tarif :** La formation est calculée sur la base d'un coût horaire de 15€ HT, elle est généralement prise en charge par l'OPCO de l'entreprise. Les tarifs peuvent être réajustés à la baisse en fonction de la branche d'activité.

***Pour toute personne en situation de handicap, contactez notre référent handicap (Daniel MONCHO) pour une étude personnalisée de votre demande.***

**Rythme alternance :** Formation de 12 mois, 2 jours en centre de formation et 3 jours en entreprise par semaine (selon planning annuel fourni).

**Objectifs de formation :** Selon référentiel de formation de FORMATIVES, ce diplôme atteste que ses titulaires ont acquis une qualification professionnelle, et qu'ils sont aptes à occuper des fonctions telles que Chargé(e) de gestion commerciale, Responsable de clientèle/des ventes, Chargé(e) d'affaire/de mission, Chef de projet commercial.

**Objectifs opérationnels :** 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. 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. 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. 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. 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.

#### HORAIRE INDICATIF DE FORMATION

<b>Contenu</b>		<b>Volume horaire</b>
UE 1	Gestion d'entreprise	70
UE 2	Marketing	60
UE 3	Management et ressources humaines	40
UE 4	Outils et supports	60
UE 5	Techniques et stratégies commerciales	80
UE 6	Parcours service commercial	100
UE 7	Valorisation des compétences professionnelles	100
<b>TOTAL</b>		<b>500</b>

### PLAN DE FORMATION

#### UE 1 – GESTION D'ENTREPRISE

Gestion d'Entreprise, droit des contrats  
 Management de l'information et des connaissances – Business Intelligence  
 Réglementations, responsabilités et risques professionnelles  
 Gestion logistique  
 Contrôle de gestion commerciale

#### UE 2 - MARKETING

Veille stratégique, étude de marchés  
 Marketing et innovations, marketing stratégique, analyse comportementale du consommateur  
 Marketing événementiel, marketing digital e-réputation, marketing opérationnel

#### UE 3 – MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES

Fondamentaux de la GRH, Management interculturel

#### **UE 4 – OUTILS ET SUPPORTS**

---

Méthodologie de la gestion de projet, analyse de données, référencement, Brand Content  
Informatique de gestion : PGI, CRM, gestion base de données, RGPD, processus Qualité et  
Responsabilité sociale de l'employeur

#### **UE 5 – TECHNIQUES ET STRATEGIES COMMERCIALES**

---

Stratégie commerciale, actions promotionnelles et publicitaires, techniques commerciales,  
commercial et sponsoring

#### **UE 6 – PARCOURS SERVICE COMMERCIAL**

---

E-commerce, Commerce international  
Management d'un service commercial, budget d'un service, négociation commerciale  
Anglais professionnel

#### **UE 7 – VALORISATION DES COMPETENCES PROFESSIONNELLES**

---

Projet, atelier insertion professionnelle, séminaire culture métier  
Rédaction du rapport d'activités, du dossier projet et du livret d'employabilité  
Training Grand Oral

<b>BLOCS DE COMPETENCE</b>
----------------------------

#### **BLOC 1 – CONDUIRE UNE POLITIQUE COMMERCIALE**

---

#### **BLOC 2 – PILOTER UN PROJET COMMERCIAL**

---

#### **BLOC 3 – SUPERVISER UNE EQUIPE ET GERER UN BUDGET COMMERCIAL**

---

#### **BLOC 4 – GERER UN SERVICE COMMERCIAL**

---

#### **Poursuite d'études supérieures :**

- Manager en Ressources Humaines – Niveau 7 FDM Business School
- Manager et Stratégie d'Entreprise – Niveau 7 FDM Business School