RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

greta
ARDÈCHE - DRÔME
FORMEZ-VOUS À DEMAIN

FICHE FORMATION

BACHELOR COMMERCE ET MANAGEMENT

COMPTE PERSONNEL DE FORMATION CPF

OBJECTIFS

- Mettre en œuvre la politique commerciale et marketing
- Participer à la stratégie commerciale
- Diffuser et promouvoir l'offre commerciale
- Mettre en Place un plan d'action commercial
- Gérer la Relation client
- Animer, Manager une équipe

CONTENU

UE 1 : Gestion d'entreprise – 70 heures

- Gestion
- Gestion logistique
- Contrôle de gestion commerciale
- Droit des contrats
- Management de l'information et des connaissances-Business intelligence

UE 2 : Marketing – 60 heures

- Veille stratégique, étude de marché
- Marketing digital, e-reputation
- Marketing stratégique
- Analyse comportementale du consommateur
- Marketing et innovations
- Marketing opérationnel
- Marketing évènementiel

UE 3 : Management et Ressources Humaines – 40 heures

- Fondamentaux de la GRH
- Management interculturel

UE 4 : Outils et Supports - 60 heures

- Gestion de projet
- Référencement
- Brand content
- Informatique de Gestion : PGI CRM, Gestion de Base de données
- Analyse de données

Ce document est un résumé et ne revêt aucun caractère contractuel

FICHE FORMATION

- RGPD, processus Qualité et Responsabilité sociale de l'employeur

UE 5 : Techniques et stratégies commerciales – 80 heures

- Stratégie Commerciales
- Actions promotionnelles et publicitaires
- Techniques Commerciales, Commerce International
- Commercial et sponsoring

UE 6 : Service Commercial – 80 heures

- Management d'un service commercial
- Gestion Commerciale
- Budget d'un service
- Marketing digital, e-marketing
- Négociation Commerciale
- Anglais Professionnel

UE 7 : Valorisation des compétences Professionnelles – 65 heures

- Projet
- Atelier Insertion Professionnelle
- Séminaires Culture Métier
- Rédaction du rapport d'activités, du projet et du livret d'employabilité
- Training Grand oral

PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un bac +2

PUBLIC

Tout public

DURÉE INDICATIVE

470 heures

DÉLAI D'ACCÈS

1 session par an.
Clôture des inscriptions 1 mois avant le début de formation

TARIF

7 520 € (coût maximum pour un parcours complet)

Nous consulter pour un parcours personnalisé, sur mesure.

FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation
CPF
Plan de développement des compétences
ProA

MODALITÉ D'ADMISSION

Admission sur dossier
Après entretien
Après test

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 6 (Licence)

SERVICE VALIDEUR

Formatives

VALIDATION

Certification de niveau européen 6

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves en cours et /ou fin de formation

Ce document est un résumé et ne revêt aucun caractère contractuel

Epreuves finales d'examen
Epreuve orale avec un jury

ACCESSIBILITÉ

Un référent handicap est disponible pour étudier les conditions d'accès à la formation.

A NOTER

POUR ALLER PLUS LOIN

Certification délivrée : Chargé de gestion commerciale, Titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP le 02/03/2020, délivré par FORMATIVES.

Certification composée des 4 blocs suivants :

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

--

RNCP / RS

Pour plus d'informations sur la certification > RNCP 34465

DÉBOUCHÉS / MÉTIERS / EMPLOIS

Gérant(e) ou gestionnaire d'un centre de profit (hôtellerie, restauration, tourisme)
Responsable de petite ou moyenne structure (agence, hôtel, boutique ou magasin...)
Responsable d'un département (commercial, hébergement, voyages...)
Chargé(e) de gestion commerciale / locative / touristique
Chargé(e) de développement commercial / de commercialisation
Responsable / Chargé(e) / Conseiller(e) de clientèle
Responsable de ventes

Ce document est un résumé et ne revêt aucun caractère contractuel

FICHE FORMATION

Collaborateur commercial / Attaché(e) commercial(e)
Responsable commercial (e) / e-commerce
Agent de vente
Chargé(e) d'affaires
Chargé(e) de mission
Chef(fe) de projet commercial / touristique / immobilier
Responsable de rayon
Vendeur conseil

À l'issue de la formation un questionnaire de satisfaction sera proposé à l'apprenant pour évaluer la formation.

DOSSIER DE CANDIDATURE

NOS RÉSULTATS POUR L'ANNÉE 2023

TAUX DE RÉUSSITE

84% de réussite

TAUX DE SATISFACTION

100% de satisfaction

TAUX DE RETOUR A L'EMPLOI

100% de retour à l'emploi à 6 mois

Contacts

GRETA ARDECHE DROME

Site de Montélimar (Nocaze)
Campus Montélimar Agglo
26200 MONTELIMAR
GRETA Ardèche Drôme
Tél : 04 75 82 37 90

Site de Tournon
Lycée Gabriel Faure
07300 TOURNON-SUR-RHÔNE
GRETA Ardèche Drôme
Tél : 04 75 82 37 90

Annexe

bachelor_commerce_et_management.pdf

Ce document est un résumé et ne revêt aucun caractère contractuel

FICHE FORMATION

Mise à jour le 8 Avril 2024

Ce document est un résumé et ne revêt aucun caractère contractuel