



BACHELOR COMMERCE ET MANAGEMENT



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

- 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 de la formation).

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

Epreuves finales d'examen

Epreuve orale avec un jury

La certification peut être obtenue en totalité ou partiellement, par bloc de compétences

ACCESSIBILITÉ

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

A NOTER

Titre échu, demande de renouvellement par FORMATIVES en cours d'instruction par France Compétences.

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

DOSSIER DE CANDIDATURE



POUR ALLER PLUS LOIN

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

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

Découvrez d'autres débouchés sur onisep.fr
<https://www.onisep.fr/>



FICHE FORMATION

NOS RÉSULTATS POUR L'ANNÉE 2024

Contacts

TAUX DE RÉUSSITE

100% de réussite pour cette formation

GRETA ARDECHE DROME

Campus Montélimar Agglo

TAUX DE SATISFACTION

3 Chemin de Nocaze

26200 MONTÉLIMAR

100% de satisfaction

GRETA Ardèche Drôme

Tél : 04 75 82 37 90

TAUX DE RETOUR A L'EMPLOI

67% de retour à l'emploi à 6 mois dont 100% dans

la métier visé

Annexe

Site de Tournon

Lycée Gabriel Faure

07300 TOURNON-SUR-RHÔNE

GRETA Ardèche Drôme

Tél : 04 75 82 37 90

 bachelor_commerce_et_management.pdf

Mise à jour le 14 Mars 2025

