RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

greta ARDÈCHE - DRÔME
FORMEZ-VOUS À DEMAIN

FICHE FORMATION

BACHELOR COMMERCE ET MANAGEMENT

Certification de niveau 6
RNCP34465 - Chargé de gestion commerciale

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

UE 2 : Marketing – 60 h
- 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 h
- Fondamentaux de la GRH
- Management interculturel

UE 4 : Outils et Supports - 60 h
- 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 h
- Stratégie Commerciales
- Actions promotionnelles et publicitaires
- Techniques Commerciales, Commerce International
- Commercial et sponsoring

UE 6 : Service Commercial – 80 h
- 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 h
- Projet
- Atelier Insertion Professionnelle
- Séminaires Culture Métier
- Rédaction du rapport d'activités, du projet et du livret d'employabilité
- Training Grand oral

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

PUBLICS
Tout public

PRE-REQUIS
Être titulaire d'un bac +2

MODALITÉS D'ADMISSION
Admission sur dossier
Après entretien
Après test

VALIDATION
Certification de niveau européen 6
+ d'informations sur cette certification (libellé exact du diplôme, nom du certificateur, date d'enregistrement de la certification) en cliquant sur :
https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34465/

SERVICE VALIDEUR
FORMATIVES (www.formatives.fr)

MODALITÉS DE VALIDATION
Epreuves en cours et /ou fin de formation
Epreuves finales d'examen
Epreuve orale avec un jury

DURÉE INDICATIVE
470 heures

DATES DE SESSION
Du 02/09/2024 au 31/07/2025

LIEUX DE FORMATION
GRETA Ardèche Drôme
Lycée Gabriel Faure
Place Mallarmé
07300 **TOURNON**

Campus Montélimar Agglo
3 Chemin de Nocaze
26200 **MONTELIMAR**

CONTACT
Aurélie BARNIER
04 75 82 37 90
aurelie.barnier@greta-0726.fr

INDICATEURS 2023
Taux de réussite
84% de réussite

Taux de satisfaction
100% de satisfaction

Taux de retour à l'emploi
100% de retour à l'emploi à 6 mois

SIRET : 200 046 324 00022 - APE 8559 A - N° Établissement : 0261155P - N° déclaration d'activité : 82 26 P0007 26

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

greta ARDÈCHE - DRÔME
FORMEZ-VOUS À DEMAIN

FICHE FORMATION

TARIF

7 520 € (coût maximum pour un parcours complet)
Nous consulter pour un parcours personnalisé.

MODALITÉS DE FINANCEMENT

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

Le GRETA vous conseille et vous accompagne pour la mise en place du financement éligible selon votre situation.

ACCESSIBILITÉ

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

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

À NOTER

***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.

MAJ le 26/03/2024

Nos conditions générales de vente sont disponibles sur notre site internet, en pied de page de la page d'accueil.