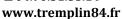
Centre de formation TREMPLIN 84 813 Chemin du Périgord 84130 LE PONTET

**3**04.90.31.35.14







# PROGRAMME DE FORMATION: BACHELOR STRATEGIE COMMERCIALE, MANAGEMENT ET MARKETING

Prépare au titre Chargé de Gestion Commerciale, titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP 34465 le 02/03/2020, délivré par **FORMATIVES**.

### **PRÉSENTATION**

### **PRE-REQUIS:**

- Titulaire d'un BTS.
- Equivalent de niveau 5.
- Titulaire d'un titre ou diplôme classé dans le répertoire national des certifications professionnelles au niveau 5 par la Commission nationale de la certification professionnelle, ou d'un diplôme reconnu conjointement par la France et un Etat partenaire.

#### **OBJECTIFS DE LA FORMATION:**

Sous la responsabilité du dirigeant (en agence ou PME) ou du directeur commercial, le/la chargé(e) de gestion commerciale est un cadre intermédiaire qui exerce ses activités de manière autonome :

Il/elle analyse des marchés et assure 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.

Il/elle est 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.

Il/elle doit pouvoir 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.

### **PARTICIPANTS A LA FORMATION:**

- Ieunes entre 16 et 30 ans :
- Demandeurs d'emploi;
- Personnes en situation handicap.

#### **METHODES MOBILISEES:**

- Nombre de participants : Minimum 8 maximum 12.
- Cours collectifs en face à face : Par module de formation, études de cas, utilisation de supports de cours théoriques, utilisation d'ordinateur et de vidéoprojecteur, utilisation de PowerPoint, études de cas spécifiques, interventions de professionnels, réalisation d'évaluation.

#### **UNE EQUIPE DE FORMATEURS EXPERIMENTES:**

- Un formateur en management;
- Un formateur en commerce :
- Une formatrice en gestion;
- Une formatrice en anglais.

- Une formatrice en droit;
- Une formatrice en marketing :
- Un formateur en digital;

#### **DUREE & LIEU DE LA FORMATION:**

- 470 heures de cours réparties sur 12 mois.
- Centre de formation TREMPLIN 84 813 Chemin du Périgord 84130 LE PONTET.

#### **MODALITES D'ACCES A LA FORMATION:**

- Etude des candidatures et du CV candidat, présentation collective, tests, entretien(s) individuel(s).
- Etude des candidatures à partir du mois de Mars jusqu'au mois de Novembre.

#### **COÛT DE LA FORMATION:**

Formation prise en charge par l'OPCO.



#### **DISPOSITIF DE SUIVI DE L'ACTION:**

- Feuilles de présences signées par heure de cours.
- Remise en main propre ou envoi par courrier du livret compétences.

#### **REMUNERATION:**

 Variable en fonction de l'âge, du diplôme initial du salarié et de la durée du contrat. (https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2918)

#### **MODE D'EVALUATION POUR L'EXAMEN:**

- Contrôle continu pendant la formation.
- Dossier de rapport d'activités.
- Dossier de projet.
- Examens nationaux organisés par Formatives en centre de formation.

#### **DEBOUCHES ET PERSPECTIVES D'AVENIR:**

- Tout diplôme de niveau 7 (Bac+4)
- Gestionnaire d'établissement
- Responsable de petite ou moyenne structure
- Chargé(e) de gestion commerciale / de commercialisation
- Responsable de clientèle / des ventes / commercial
- Chargé(e) d'affaires / de mission
- Chef(fe) de projet commercial (<a href="https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34465/">https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34465/</a>)

### **BLOC DE COMPETENCES, EQUIVALENCE, PASSERELLE:**

- Les blocs de compétences sont :
  - 1. Conduire une politique commerciale
  - 2. Piloter un projet commercial
  - 3. Superviser une équipe et gérer un budget commercial
  - 4. Gérer un service commercial
- En cas de réussite à l'examen : obtention du Bachelor Stratégie Commerciale, Management et Marketing (Titre certifié de niveau 6).
- <u>En cas d'échec à l'examen</u>: possibilité de conserver les notes supérieures ou égales à 10 dans un délai de 5 ans. Remise d'une attestation d'heures effectuées, par le centre de formation.

#### MODE D'EVALUATION EN COURS DE FORMATION:

- En entrée en formation : Test d'entrée ;
- En cours de formation : Contrôle continu pendant la formation ;
- En fin de formation: Examens nationaux organisés par Formatives en centre de formation et grand oral.

### NOMBRE D'HEURES PAR UNITE D'ENSEIGNEMENT : Le nombre d'heures peut être amené à varier suivant le planning de chaque session de formation

<u>Matières</u>	<u>1<sup>ère</sup> année</u>	<u>Total</u>
UE1 : Gestion d'entreprise	70h	70h
UE2 : Marketing	60h	130h
UE3 : Management et ressources humaines	40h	170h
UE4 : Outils et supports	60h	230h
UE5 : Techniques et stratégies commerciales	80h	310h
UE6 : Parcours service commercial	80h	390h
UE7 : Valorisation des compétences professionnelles	65h	455h
Examen final: Dossier professionnel sur 2 jours	15h	470h
	470h	470h

#### **CONTACT**

#### Nous contacter:

Mail (information) : <a href="mailto:contact@tremplin84.fr">contact@tremplin84.fr</a>
Mail (inscription) : <a href="mailto:inscriptionalt@tremplin84.fr">inscriptionalt@tremplin84.fr</a>

Mail (Référente handicap) : noemietruc.tremplin84@gmail.com

☼ Ce Bachelor se prépare en contrat d'apprentissage

En cas de **demande d'individualisation** de parcours de formation, merci de contacter l'accueil du centre de formation (par téléphone, par mail ou par courrier).

🔖 En cas de **handicap** ou de **troubles d'apprentissage** contacter la référente handicap. (*Mme Noémie TRUC, par téléphone, par mail ou par courrier*)



## Programme Bachelor Stratégie Commerciale, Management et Marketing

CC : contrôle continu pendant la formation	
RA : dossier rapport d'activités à rendre en fin d'année	
DP : Dossier Projet à rendre en fin d'année	
EN : Examens nationaux sur 2 journées (9 questions en situation de travail dans le Dossier professionnel)	
Oral de fin d'année (présentation des activités, du projet et validation des blocs de compétences)	

SAVOIRS ASSOCIES ET COMPETENCES	MODALITÉ D'ÉVALUATION	
HE 1 . CECT	TION D'ENTREPRISE	
Gestion	DP : Compte-rendu Plan d'actions et budget prévisionnel	
Gestion logistique	RA : Compte-rendu Indicateurs de suivi logistique	
Contrôle de gestion commerciale	EN : Recommandation Indicateurs et tableau de suivi d'actions commerciales	
Droit des contrats	CC Écrit 2 h : Droit des contrats	
Management de l'information et des connaissances - Business Intelligence	EN : Recommandation Management de l'information	
Réglementations, Responsabilités et risques professionnels		
UE 2 : MARKETING		
Veille stratégique, études de marchés	EN : Synthèse Étude concurrentielle	
Marketing digital, e-réputation	CC Écrit 2 h : Notoriété et e-réputation	
Marketing stratégique	EN : Compte-rendu Analyse de données et opportunités	
Analyse comportementale du consommateur		
Marketing et innovations	EN : Synthèse Veille technologique	
Marketing opérationnel	CC facultatif Écrit 2 h	
Marketing événementiel	RA : Compte-rendu Actions événementielles	
UE 3 : MANAGEMEN	T ET RESSOURCES HUMAINES	
Fondamentaux de la GRH	EN : Recommandation Management d'équipe	
Management interculturel	CC Oral de groupe : Management de la diversité	
	TILS ET SUPPORTS	
Méthodologie de la gestion de projet	DP : Compte-rendu Brief, étapes et conditions de réussite	
methodologie de la gestion de projet	Présentations orales de groupe (début et fin de projet)	
Référencement Brand Content	DP : Compte-rendu Animation d'un site commercial en ligne	
Informatique de gestion : PGI CRM, gestion base de données	DP : Compte-rendu Outils RC / CRM	
Analyse de données	DP : Compte-rendu Analyse de données	
RGPD, Processus Qualité et Responsabilité sociale de l'employeur	DP : Compte-rendu Qualité / RGPD / RSE	
UE 5 : TECHNIQUES ET	T STRATÉGIES COMMERCIALES	
Stratégie commerciale	EN : Recommandation Stratégie commerciale	
Actions promotionnelles et publicitaires	RA : Compte-rendu Plan d'actions promotionnelles et publicitaires	
Techniques commerciales, Commerce à l'international	RA : Compte-rendu Actions commerciales EN : Recommandation Parcours client	
Commercial et Sponsoring	RA : Compte-rendu Mise en place ou développement de partenariats	
UE 6 : PARCOUR	S SERVICE COMMERCIAL	
Management d'un service commercial	CC Écrit 2 h : Performance d'un service commercial	
Gestion commerciale	CC Écrit 2 h : Analyse de gestion commerciale	
Budget d'un service	CC Écrit 2 h : Gestion d'un budget	
e-commerce	EN : Synthèse Veille Produits ou services	
Négociation commerciale	CC : Challenge Négociation commerciale	
Anglais professionnel	CC : Mise en situation professionnelle (Oral)	
UE 7 : VALORISATION DES	COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	
Projet	Entretien (grand oral final)	
Atelier insertion professionnelle		
Séminaires culture métier		
Rédaction du Rapport d'activités, du dossier Projet et du Livret d'employabilité		
Training grand oral		
EXAMEN FINAL = DOSSIER PROFESSIONNEL SUR 2 JOURS		