

CHARGÉ DE GESTION COMMERCIALE



Reconnu par l'Etat
Réf RNCP : Titre Chargé de gestion commerciale de niveau 6, codes
NSF 312m 313, fiche RNCP34465, délivré par Formatives.

Admissions

Tout public (étudiant, salarié, demandeur d'emploi) après positionnement.

Bac + 2 validé ou VAP avec 3 ans d'expérience, VAE

Métiers visés

- 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 / touristique / immobilier

Blocs de compétences

Conduire une politique commerciale
Piloter un projet commercial
Superviser une équipe et gérer un budget commercial
Gérer un service commercial
Coordonner des actions de promotion touristique
Piloter la gestion administrative, comptable, qualité d'un établissement hôtelier
Mobiliser les outils de gestion immobilière

Exemples de formations associées

- Bachelor Chargé de gestion commerciale
- Bachelor Professions Immobilières
- Bachelor Hôtellerie - Restauration
- Bachelor Tourisme

Programme

- Gestion d'entreprise
- Marketing
- Management et ressources humaines
- Outils supports à la gestion d'entreprise
- Techniques et stratégies commerciales
- Connaissances professionnelles (Spécialité)
- Valorisation des compétences professionnelles

Au minimum 40 journées en entreprise

Taux de réussite : 90 %

ÉVALUATIONS

BACHELOR 3ÈME ANNÉE

EXAMENS

TRAVAUX DE COMPÉTENCES

DOSSIER PROFESSIONNEL (EXAMEN NATIONAL)

LIVRABLES

GRAND ORAL

Partiels - Études de cas - Oraux - Challenge

11 comptes rendus

Actions commerciales
Plan d'actions promotionnelles et publicitaires
Actions événementielles
Indicateurs et suivi logistique
Mise en place ou développement de partenariats
Brief, étapes et conditions de réussite d'un projet
Analyse de données
Plan d'actions et budget prévisionnel
Animation d'un site commercial en ligne
Qualité, RGPD et RSE
Outils RC / CRM

3 synthèses

Étude concurrentielle
Veille technologique
Veille produits ou services / Veille normes QHSE / Étude de marché

1 compte rendu

Analyse de données et opportunités

5 recommandations

Stratégie commerciale
Parcours client
Indicateurs et tableau de bord suivi d'actions commerciales
Management de l'information
Management d'équipe

Rapport d'activité
Dossier Projet
Livret d'employabilité

Présentation des activités et culture métier
Présentation du projet professionnel
Bilan des compétences acquises