

La certification de Chargé de Gestion Commerciale décline ses objectifs en 4 blocs de compétences

1-Conduire une politique commerciale
(savoir analyser les marchés et assurer des veilles pour mettre en place la politique commerciale de l'enseigne)

2-Piloter un projet commercial
Assurer la gestion de projet

3-Superviser une équipe et gérer un budget commercial
Savoir animer une équipe et optimiser les performances d'un Business Unit

4-Gérer un service commercial
assurer la visibilité de la marque, de produits ou encore de prestations



BACHELOR Chargé de Gestion Commerciale

Contact
04.90.58.18.46
contact.cfa.provence@gmail.com
www.cfa-provence.fr

CFA Provence
Sous contrat avec le ministère de l'agriculture, membre du CNEAP
Boulevard Théodore Aubanel - 13140 Miramas



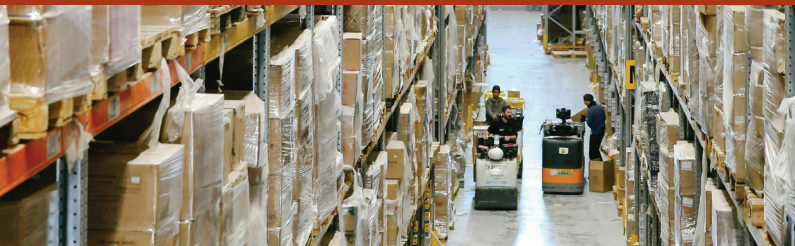
Objectifs de la formation

Cette formation prépare à la certification de « Chargé de Gestion Commerciale », Titre reconnu de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP le 02/03/2020.

délivré par FORMATIVES RNCP n°34465

Le commerce est un domaine en constante évolution, qui offre de nombreuses opportunités de carrière et d'évolution rapide. C'est un secteur particulièrement dynamique et en pleine expansion, qui recrute activement !

Cette formation vise à transmettre les outils et compétences essentiels pour réussir dans ce domaine. Elle vous permettra de maîtriser la gestion, le développement commercial et le management d'une équipe au sein d'une Business Unit, tout en favorisant une compréhension approfondie des stratégies nécessaires pour relever les défis du commerce moderne.



Métiers visés

- Responsable de rayon,
- Responsable adjoint structure commerciale
- chargé(e) de gestion commerciale
- chargé(e) de développement commercial
- responsable commercial(e)/e-commerce

Poursuites d'études

- Tous Masters management et commerce

Type de contrat

- Apprentissage ou professionnalisation
- Formation rémunérée

Durée et période de formation

- Formation en 1 an de septembre à juillet
- 30% en centre de formation
- 70% en milieu professionnel

Validation du titre

- Contrôles continus pendant la formation
- Examen National, dossiers de projet, rapports d'activités, livret d'employabilité, Grand Oral de fin d'année.

Pour valider la certification, le candidat doit valider 60% des compétences dans les blocs 1,2,3 et 4. Pas de validation partielle et pas d'équivalence.

Modalités pédagogiques

- Alternance formation et périodes en entreprise
- Cours présentiels et magistraux, travaux pratiques, quizz interactifs, travaux de groupes...

Parcours pédagogiques

- UE1: Gestion d'entreprise (70h)
- UE2: Marketing (digitale) (60h)
- UE3: Management et RH (40h)
- UE4: Outils et supports (60h)
- UE5: Techniques et stratégies commerciales (80h)
- UE6: Parcours service commercial (100h)
- UE7: Valorisation de compétences pro (80h)



Modalités d'accès

être titulaire d'un diplôme ou titre de Bac+2 (niveau 5) souhaitant faire carrière dans le commerce et d'obtenir des postes à responsabilité
Qualités requises : volonté, disponibilité, mobilité, autonomie et sens commercial
Envoi de dossier de candidature et entretien individuel obligatoire

Financements possibles

financement par les OPCO (6 179€ pris en charge intégralement par les OPCO)

Taux de réussite

scannez le QR code ci-dessous

