



UFA Sainte Agnès - Jeanne d'arc à Vernon

Rattachée au CFA de la Chataigneraie

Lycée Sainte Agnès
Campus Sainte-Anne
 5 place de la République
27200 VERNON

TITRE À VISÉE PROFESSIONNEL - NIVEAU 6

CHARGÉ DE GESTION COMMERCIALE

EN ALTERNANCE

Pré-requis :

- Aux titulaires d'un diplôme de niveau bac +2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau V;
- Aux personnes justifiant d'un niveau de formation bac+2 (validation des études supérieures – VES) ;
- Aux personnes justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAPP).

Objectifs :

Spécialisé dans la vente, l'objectif principal du chargé de gestion commerciale est d'élargir le portefeuille clients, fidéliser ses clients et accroître les ventes.

Profil des candidats

Toute personne désireuse de travailler dans le domaine du commerce et d'obtenir des postes à responsabilité.

Le candidat doit avoir certaines qualités requises comme la volonté, la disponibilité, la mobilité, l'autonomie ou encore le sens commercial

Inscription :

- Inscription ouverte à partir du mois de février en prenant contact avec notre établissement.
- Etude et sélection des dossiers
- Entretien de positionnement
- Accompagnement des candidats retenus dans leur recherche d'entreprise
- Mise en relation des candidats avec nos entreprises partenaires
- Inscription définitive après signature du contrat

Durée de la formation :

- Formation en 1 an, soit 470h heures au centre de formation

Rythme d'alternance :

- Le mercredi en centre de formation à raison de 9h de cours, le reste de la semaine se passe en entreprise. Six semaines intensives durant l'année sont à prévoir.
- Le reste de la semaine (hors CFA) en entreprise

Tarifs :

- Formation gratuite
- Rémunération de l'apprenant par l'entreprise

Diplôme :

- Cette formation prépare au titre de **Chargé(e) de Gestion Commerciale**, titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au **RNCP** le 24/04/2020, délivré par **FORMATIVES**.
- Code **RNCP** 34465

Métiers accessibles

- Gestionnaire d'établissement
- Responsable de petites/ moyennes structures
- Chargé(e) de gestion commerciale
- Chargé(e) de commercialisation
- Responsable de clientèle
- Responsable des ventes
- Responsable commercial
- Chargé(e) d'affaires
- Chargé(e) de mission
- Chef de projet commercial

Contact :

Julien GAMBIER : coordinateur UFA Sainte Agnès - Jeanne d'Arc

✉ julien.gambier@jdasa.fr

☎ 02 32 71 77 76

@ <https://jdasa.fr>

@ <https://campussainteanne.fr>



Formatives Network

Parc d'affaires Oberthur • 74G rue de Paris • 35000 Rennes
 Tél. : 02 23 21 07 07 • carole.henrique@groupe.formatives.net
<https://www.formatives.fr/>



TITRE À VISÉE PROFESSIONNEL - NIVEAU 6

CHARGÉ DE GESTION COMMERCIALE

EN ALTERNANCE

LES BLOCS D'ACTIVITÉ

Programme

- UE 1 :** Gestion d'entreprise (70h)
- UE 2 :** Marketing (60h)
- UE 3 :** Management et ressources humaines (40h)
- UE 4 :** Outils supports à la gestion d'entreprise (60h)
- UE 5 :** Techniques et stratégies commerciales (80h)
- UE 6 :** Pilotage d'un service commercial (80h)
- UE 7 :** Valorisation des compétences professionnelles (80h)

Les blocs de compétences

- Bloc 1 :** Conduire une politique commerciale
- Bloc 2 :** Piloter un projet commercial
- Bloc 3 :** Superviser une équipe et gérer un budget commercial
- Bloc 4 :** Gérer un service commercial

Le commerce est un secteur très **dynamique**, toujours à la pointe de l'**actualité commerciale** et offrant des opportunités d'**évolution rapides**. C'est un secteur qui recrute.

Cette formation permet d'acquérir les outils nécessaires à la gestion, au développement commercial et au management d'une Business Unit.

Moyens pédagogiques :

- Cours dispensés en présentiel alternant des apports théoriques et des exercices pratiques
- Accompagnement individuel sur les dossiers professionnels présentés à l'examen du Bachelors
- 70h de formation prévues en E-learning
- Semaines immersives au sein d'agences et/ou de services marketing du territoire
- Plateforme Teams

Portail YPAREO :

- Évaluations formatives et sommatives : Mise en ligne d'un bulletin d'évaluation semestriel sur la plateforme numérique Net-Yparéo.
- Suivi de l'assiduité : à chaque cours, l'appel est disponible sur la plateforme numérique Net-Yparéo.
- Cahier de texte et ressources en ligne



Équivalence / passerelle :

- Le bachelors donne droit à **60 crédits ECTS**
- Reconnu **RNCP**, il confère l'équivalent d'une licence (Bac+3) et ouvre droit à une poursuite d'étude vers un Master

Validation du titre :

- Transmettre ses livrables (dossier projet, rapport d'activité) dont la conformité sera contrôlée par Formatives Network
- Obtenir des notes $\geq 12/20$ aux examens (études de cas)
- Valider chaque bloc de compétences au travers du livret de compétences
- Obtenir une note supérieure à 12 lors du grand oral (Présentation des activités, bilan des compétences et questions de culture métier mesurant l'employabilité).

Modules d'évaluations

Contrôles continus

Livrables :

- **Rapport d'activité :** Plan d'actions promotionnelles et publicitaires, Actions commerciales, Mise en place ou développement de partenariats, Actions événementielles, Indicateurs de suivi logistique
- **Dossier projet :** Analyse de données, Brief et conditions de réussite, Plan d'actions et budget prévisionnel, Animation d'un site commercial, Qualité-RGPD-RSE, Outil RC / CRM
- **Livret de compétences**
- **Livret d'employabilité**

Examen national (étude de cas) : Étude concurrentielle, Veille technologique, Veille produits ou services / Normes QHSE / Étude de marché selon le parcours, Analyse de données et opportunités, Stratégie commerciale, Parcours client / Indicateurs et tableau de bord, Management de l'information, Management d'équipe.

Grand Oral