

BACHELOR

CHARGÉE/E DE GESTION COMMERCIALE

FORMATION EN ALTERNANCE



centre
interprofessionnel
de formation
des commerces
de l'alimentation



FORMATIVES
— NETWORK —

cifca.fr



UNE FORMATION DIPLÔMANTE



LES OBJECTIFS

La formation en alternance préparant au Bachelor Chargé(e) de Gestion Commerciale - spécialité service commercial, a pour objectif de développer chez l'apprenant une vision globale de la gestion de tout ou partie d'une société et de :

- Conduire une politique commerciale
- Piloter un projet commercial
- Superviser une équipe et gérer un budget commercial
- Gérer un service commercial



LA FORMATION

Un diplôme reconnu :

- **Intitulé : Chargé de Gestion Commerciale**
 - Reconnu par l'Etat, inscrit au RNCP
 - Réf RNCP : Titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP le 02/03/2020 (fiche RNCP34465)
- délivré par Formatives** - <https://www.formatives.fr>

Durée de la formation : 470 heures (12 mois)

Rythme de l'alternance : 1 semaine en centre de formation / 1 semaine en entreprise. Au total 13 semaines en centre de formation sur l'année

Admission :

- Bac + 2 validé pour accéder en 3ème année de cycle
- Dossier de candidature
- Entretien et tests

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



UNE FORMATION DIPLÔMANTE



PROGRAMME DE FORMATION

UE 1 : Gestion d'entreprise (70 heures)

- Gestion
- Gestion logistique
- Contrôle de gestion commerciale
- Droit des contrats
- Management de l'information et des connaissances Business Intelligence
- Réglementations, responsabilités et risques professionnels
-

UE 2 : Marketing (60 heures)

- Veille stratégique, études de marchés
- Marketing digital, e-réputation
- marketing stratégique
- Analyse comportementale du consommateur
- Marketing et innovations
- Marketing opérationnel
- Marketing événementiel

UE 3 Management et ressources humaines (40 heures)

- Fondamentaux de la GRH
- Management interculturel

UE 4 : Outils et supports (60 heures)

- Méthodologie de la gestion de projet
- Référencement
- Brand content
- Informatique de gestion : PGI, CRM, gestion de bases de données
- Analyse de données
- RGPD, Processus Qualité et responsabilité sociale de l'employeur

UE 5 : techniques et stratégies commerciales (80 heures)

- Stratégie commerciale
- Actions promotionnelles et publicitaires
- Techniques commerciales, Commerce à l'international
- Commercial et sponsoring

UE 6 : Parcours service commercial (80 heures)

- Management d'un service commercial
- Gestion commerciale
- Budget d'un service
- e-commerce
- Négociation commerciale
- Anglais professionnel

UE 7 : Valorisation des compétences professionnelles (80 heures)

- Projet
- Atelier insertion professionnelle
- Séminaires culture métier
- Rédaction du Rapport d'activités, du dossier Projet et du Livret d'employabilité
- Training grand oral



RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI

Rémunération d'un salarié en contrat d'apprentissage
En % du SMIC au 1er janvier 2023 (1709,28 €)

| | 1ère année | 2ème année | 3ème année |
|----------------|------------|------------|------------|
| De 16 à 17 ans | 27% | 39% | 55% |
| De 18 à 20 ans | 43% | 51% | 67% |
| De 21 à 25 ans | 53% | 61% | 78% |
| De 26 à 29 ans | 100% | 100% | 100% |

AIDES À L'EMBAUCHE

Pour les contrats d'apprentissage ou de professionnalisation
Apprenants de moins de 18 à 29 ans révolus - à partir du 1er janvier 2023

Plan de relance de l'Etat
(en une fois, la première année)

6 000 € pour un contrat de 12 mois
(au prorata sinon)

Exonération de la quasi-totalité des charges patronales et salariales
Les apprentis ne rentrent pas dans l'effectif de l'entreprise.



NOUS RENCONTRER



14, rue des Fillettes
75018 Paris



Métro ligne 12
(Marx Dormoy)



RER E
(Rosa Parks)



BUS 60 & 35
(Place Hébert)



Notre établissement accueille tout public en situation de handicap



NOUS CONTACTER



01 55 26 39 70



contact@cifca.fr



www.cifca.fr