BACHELOR Chargé de Gestion Commerciale

*Cette formation de **Bachelor** prépare à la certification de « Chargé de Gestion Commerciale », **Titre certifié de niveau 6**, codes NSF 312m et 313,enregistré au RNCP le 02/03/2020, délivré par FORMATIVES RNCP n°34465*

FORMATIVES NETWORK

POURQUOI

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 équipe d'un Business Unit.

POUR QUI

Prérequis : 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.

COMMENT

Formation en alternance en contrat de Professionnalisation ou en Apprentissage financé par les OPCO (6 811€ pris en charge intégralement par les OPCO)
Durée : 10 à 12 mois, 490 heures de formation, soit 14 semaines complètes de septembre à septembre
Individualisation de parcours possible après entretien de positionnement.

APRES

Débouchés : Responsable de rayon, (adjoint)responsable d'une petite ou moyenne structure commerciale, chargé(e) de gestion commerciale, chargé(e) de développement commercial, responsable commercial(e)/e-commerce.
Poursuite d'études en Master

Ensemble scolaire
LPC&JPII
2 Route de Volgeat
38460 Villemoirieu
(près de CREMIEU)
04 74 90 73 47
www.lpcjp2.org

Version octobre 2023

RENSEIGNEMENTS

Conditions d'accès :
Envoi de dossier de candidature et entretien individuel obligatoire, demandez un rendez-vous par mail (Réponse dans les 15 jours)
Responsable de la Formation : Mme THORAL Marion,
Mail : **marion.thoral@lpcjp2.org**

LA FORMATION

La certification de Chargé de Gestion Commerciale décline ses objectifs en **4 Blocs de Compétences :**

- Conduire une politique commerciale (savoir analyser les marchés et assurer des veilles pour mettre en place la politique commerciale de l'enseigne)
- Piloter un projet commercial (assurer la gestion de projet)
- Superviser une équipe et gérer un budget commercial (savoir animer une équipe et optimiser les performances d'un Business Unit)
- Gérer un service commercial (assurer la visibilité de la marque, de produits, de prestations)

Evaluations: Contrôles continus pendant la formation, un Examen National, dossiers de projet(6), rapports d'activités(5), 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'équivalences.

Formateurs professionnels en gestion de la performance économique, management d'équipe, développement de pratiques commerciales, marketing et pilotage de projet.

Une pédagogie de l'alternance articulée avec l'entreprise : Cours interactifs et en lien avec la réalité terrain, pédagogie active, classe inversé, quizz et jeu de simulations. Travail en mode projet.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

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 professionnelles (80h)

Résultats: Promos LPC&JPII
2021 : 13 candidats, 92 % de réussites, 91 % en emploi
2022 : 11 candidats, 100% de réussites, 82% en emploi
2023 : 6 Candidats, 100% de réussites, 4 en Master et 2 en emploi

Formatives FORMATIVES NETWORK certification « Chargé de Gestion Commercial »:
taux de réussite national en 2021: 93%

Des partenariats avec des enseignes nationales ou régionales permettent de proposer une **aide à la recherche de contrats.**

Accessibilité aux personnes handicapées : Pour toutes inscriptions, une étude de faisabilité sera réalisée avec notre Référent Handicap (nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilités réduites)