



WESFORD
GROUPE IFC

NIVEAU 6 / 180 ECTS

DÉVELOPPEMENT, MANAGEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

PRÉPARE AU TITRE CHARGÉ DE GESTION COMMERCIALE
TITRE CERTIFIÉ DE NIVEAU 6 – CODE NSF 312M 313 – FICHE N° RNCP34465
ENREGISTRÉ AU RNCP LE 02/03/2020 POUR UNE DURÉE DE 5 ANS – CERTIFICATEUR : FORMATIVES

Ce Bachelor forme des futurs cadres d'entreprise polyvalents et opérationnels sur le terrain dans une fonction proche de la direction d'un centre de profit ou d'une PME.

Objectifs de la formation :

- Préparer les étudiants aux capacités de développement des ventes de l'entreprise, y compris à l'international.
- Apprendre les méthodes et outils du management d'un département commercial.
- Former des futurs cadres à prendre des responsabilités, par la prise de décisions, la motivation d'équipe et l'analyse pertinente des marchés.
- Développer de réelles expertises de développement commercial.

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

L'attribution du titre est conditionnée par l'obtention cumulative, par l'élève de l'établissement des 4 blocs de compétences.

L'élève peut valider des blocs de compétences isolés sans valider l'intégralité des blocs. Dans ce cas, il ne valide pas le titre certifié.

ET ENSUITE

- > Entrée dans la vie active
- > Poursuite d'études en BAC+5
- > Inscription aux concours de la fonction publique cat. B
- > Concours d'entrée en écoles de commerce

PERSPECTIVES

Directeur(rice) des ventes
Directeur(rice) commercial(e)
Responsable Export
Chef(fe) des Ventes
Directeur(trice) de grandes surfaces de distribution
Consultant(e) commercial

MODALITÉS

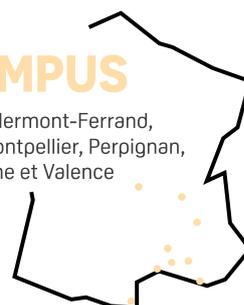
En Alternance
au rythme de 3 jours de cours
et 7 jours en entreprise par quinzaine.
En formule DECLIC
Stages en entreprise obligatoires.
En formation continue (nous consulter)

CONDITIONS

Niveau scolaire :
Être titulaire d'un BAC+2 (BTS, L2, titre RNCP de niveau 5) et avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

9 CAMPUS

Alès, Avignon, Clermont-Ferrand,
Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan,
Saint-Etienne et Valence



WWW.WESFORD.IFC.FR



Ce document a été créé en respectant les principes de l'éco-conception graphique.
En réduisant la couverture d'encre, le taux d'encre des couleurs et en choisissant un papier 100 % recyclé pour l'ensemble de nos documents, nous permettons l'économie de **37 000 litres d'eau**, près de **9 000 kWh d'énergie** et réduisons ainsi de **42 %** notre émission de CO2.

PROGRAMME DE LA FORMATION

UE 1 : GESTION D'ENTREPRISE

- Gestion d'entreprise
- 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

- Veille stratégique, études de marchés
- Marketing digital, e-réputation
- Marketing stratégique
- Analyse comportementale du consommateur
- Marketing et innovations
- Techniques de veille et de recherche (benchmark)
- Marketing opérationnel
- Marketing événementiel

UE 3 : MANAGEMENT & RESSOURCES HUMAINES

- Management interculturel
- Fondamentaux de la GRH

UE 4 : OUTILS & SUPPORTS

- Gestion de projet
- Référencement
- Brand Content
- Informatique de gestion : PGI CRM, gestion base de données
- Analyse de données
- RGPD
- Processus qualité
- Responsabilité sociale de l'employeur

UE 5 : TECHNIQUES & STRATÉGIES COMMERCIALES

- Stratégie commerciale
- Actions promotionnelles et publicitaires
- Techniques commerciales, commerce à l'international
- Commercial et Sponsoring

UE 6 : PARCOURS SERVICE COMMERCIAL

- Management d'un service commercial
- Gestion commerciale
- Budget d'un service
- Marketing digital, e-marketing
- Négociation commerciale, Négociation Grands Comptes
- Vendre (préparer et maîtriser un entretien, répondre aux objections)
- Relations clients - fidélisation
- Pilotage de la performance commerciale et plan d'actions commerciales
- Gestion du temps et efficacité commerciale
- Anglais professionnel

UE 7 : VALORISATION DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

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

Examen final = dossier professionnel sur 2 jours

Les cours sont répartis sur 2 semestres d'études pour chaque année