



**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

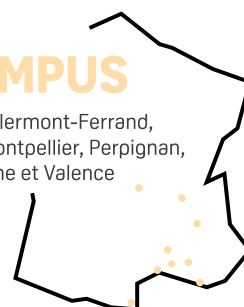
**En Alternance**  
au rythme de 3 jours de cours et 7 jours en entreprise par quinzaine.  
**En formule DECLIC**  
Stages en entreprise obligatoires.  
**En formation continue** (nous consulter)

## 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.

# DÉVELOPPEMENT, MANAGEMENT COMMERCIAL ET MARKETING



## 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