

BACHELOR (BAC +3) RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING DIGITAL

Cette formation Bachelor Responsable Commercial et Marketing Digital prépare au titre **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 34465**.



Durée de la formation

12 mois



Type de contrat

Apprentissage ou professionnalisation



Rythme de l'alternance

2 jours / 3 jours



Tarif de la formation

Prise en charge par l'employeur

PRÉ-REQUIS

- Titulaire d'un BTS ou d'un diplôme de niveau 5
- Bonne culture générale, expression orale et écrite de bon niveau
- Profil ayant le sens commercial et relationnel
- Avoir un attrait pour le monde digital
- Etre autonome et organisé
- Etre force de proposition et avoir l'envie d'entreprendre
- Etre curieux et s'intéresser aux tendances du marché
- Bonne maîtrise des technologies de l'information et de la communication

CONDITIONS D'ADMISSION

- Dossier de candidature
- Entretien de motivation
- Tests d'aptitude

OBJECTIFS

Le titulaire de ce Bachelor **analyse des marchés** et **assure des veilles** (commerciales, technologiques, juridiques) permettant de mettre en place la politique commerciale de l'enseigne.

Par l'organisation d'actions commerciales cohérentes avec la stratégie définie, il **assure la visibilité de la marque**.

Il est **garant de la gestion de la relation client** et participe activement au développement commercial.

Il **anime une équipe** dans le but de faciliter le parcours et développer le portefeuille clients.

Il doit pouvoir **assurer la gestion d'un projet ou d'un service commercial** en utilisant des dispositifs de pilotage transverses.

L'accélération de la digitalisation conduit ce cadre intermédiaire à investir dans les contenus commerciaux liés à l'usage accru des **sites web, des applications et des réseaux sociaux**.

Il est capable à l'issue de cette formation de créer et **mettre en place un site internet**.

DÉBOUCHÉS

Chargé de gestion commerciale / Responsable commercial / E-commerce / Chef de projet commercial / Agent de promotion / Responsable de rayon, de département / Chargé d'affaires

POURSUITE D'ÉTUDE

MASTERE Européen Management et Stratégie d'Entreprise
Option obligatoire Communication et WebMarketing

PROGRAMME

- UE1 : Gestion d'entreprise
- UE2 : Marketing
- UE3 : Management et ressources humaines
- UE4 : Outils supports à la gestion d'entreprise
- UE5 : Techniques et stratégies commerciales
- UE6 : Pilotage d'un service commercial
- UE7 : Valorisation des compétences professionnelles
- Communication digitale et webmarketing

BLOCS DE COMPETENCES - RNCP

- **BLOC 1 N°34465BC01** - Conduire une politique commerciale
- **BLOC 2 N°34465BC02** - Piloter un projet commerciale
- **BLOC 3 N°34465BC03** - Superviser une équipe et gérer un budget commercial
- **BLOC 4 N°34465BC04** - Gérer un service commercial

MÉTHODES MOBILISÉES

Pour assurer le bon fonctionnement de la formation, l'apprenti bénéficie : de cours pédagogiques, de soutien scolaire, de cours en ligne, de mises en situation réelle dans les entreprises ainsi que d'un accompagnement personnalisé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Contrôles continus livrables** : Rapports d'activités, Dossiers projets professionnels, Livret de compétences, Livret d'employabilité
- **Examen national** : Etude de cas
- **Grand Oral**

Retrouvez le détail des évaluations sur :
<https://formatives.fr/titre-rncp/charge-de-gestion-commerciale-2/>