



OBJECTIFS

- Mettre en œuvre la politique commerciale et marketing
- Participer à la stratégie commerciale
- Diffuser et promouvoir l'offre commerciale
- Mettre en Place un plan d'action commercial
- Gérer la Relation client
- Animer, Manager une équipe

CONTENU

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

UE 2 : Marketing – 60 heures

- Veille stratégique, étude de marché
- Marketing digital, e-reputation
- Marketing stratégique
- Analyse comportementale du consommateur
- Marketing et innovations
- Marketing opérationnel
- Marketing évènementiel

UE 3 : Management et Ressources Humaines – 40 heures

- Fondamentaux de la CRH
- Management interculturel

UE 4 : Outils et Supports - 60 heures

- Gestion de projet
- Référencement
- Brand content
- Informatique de Gestion : PGI CRM, Gestion de Base de données
- Analyse de données

- RGPD, processus Qualité et Responsabilité sociale de l'employeur

UE 5 : Techniques et stratégies commerciales – 80 heures

- Stratégie Commerciales
- Actions promotionnelles et publicitaires
- Techniques Commerciales, Commerce International
- Commercial et sponsoring

UE 6 : Service Commercial – 80 heures

- Management d'un service commercial
- Gestion Commerciale
- Budget d'un service
- Marketing digital, e-marketing
- Négociation Commerciale
- Anglais Professionnel

UE 7 : Valorisation des compétences Professionnelles – 65 heures

- Projet
- Atelier Insertion Professionnelle
- Séminaires Culture Métier
- Rédaction du rapport d'activités, du projet et du livret d'employabilité
- Training Grand oral

PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un bac +2

PUBLICS

Tout public



VALIDATION

Certification de niveau européen 6

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves en cours et /ou fin de formation
Epreuves finales d'examen
Epreuve orale avec un jury
La certification peut être obtenue en totalité ou partiellement, par bloc de compétences

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 6 (Licence)

SERVICES VALIDEURS

Formatives

TARIF

Consulter le Greta

DURÉE INDICATIVE

470 heures

A NOTER

POUR ALLER PLUS LOIN

Certification délivrée : Chargé de gestion commerciale, Titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP le 02/03/2020, délivré par FORMATIVES.

Certification composée des 4 blocs suivants :

- **Bloc de compétences 1 :** Conduire une politique commerciale,
- **Bloc de compétences 2 :** Piloter un projet commercial (e-commerce, salon, exposition...),
- **Bloc de compétences 3 :** Superviser une équipe et gérer un budget commercial,
- **Bloc de compétences 4 :** Gérer un service commercial.



RNCP / RS

Pour plus d'informations sur la certification >
RNCP 34465



POUR ALLER PLUS LOIN

DÉBOUCHÉS/ MÉTIERS/ EMPLOIS

Gérant(e) ou gestionnaire d'un centre de profit (hôtellerie, restauration, tourisme)
Responsable de petite ou moyenne structure (agence, hôtel, boutique ou magasin...)
Responsable d'un département (commercial, hébergement, voyages...)
Chargé(e) de gestion commerciale / locative / touristique
Chargé(e) de développement commercial / de commercialisation
Responsable / Chargé(e) / Conseiller(e) de clientèle
Responsable de ventes
Collaborateur commercial / Attaché(e) commercial(e)
Responsable commercial (e) / e-commerce
Agent de vente
Chargé(e) d'affaires
Chargé(e) de mission
Chef(fe) de projet commercial / touristique / immobilier
Responsable de rayon
Vendeur conseil

Découvrez d'autres débouchés sur onisep.fr
<https://www.onisep.fr/>

Contacts



FICHE FORMATION

Mise à jour le 16 Janvier 2025

