

BACHELOR CHARGÉ DE GESTION COMMERCIALE

Vous avez un Bac+2 et souhaitez acquérir les compétences managériales qui vous permettront d'évoluer rapidement vers un poste de cadre intermédiaire ?

Nous vous proposons une 3ème année en alternance ou en formation initiale qui vous prépare aux métiers des fonctions commerciales et marketing.

Le marketing est présent dans tous les domaines d'activités et est l'un des piliers de la réussite d'une entreprise. Il ne suffit pas d'avoir une très bonne idée, encore faut-il avoir un plan d'action commercial et marketing pour engranger du chiffre d'affaires. C'est ce que va apporter notre spécialisation « Commercial et Marketing ».

Au travers de ce programme qui repose sur des compétences spécifiques, vous allez acquérir cette réflexion et cette analyse qui vous permettront de construire une stratégie efficace pour le développement de votre entreprise.

CONDITIONS

RENTRÉE

Mi-Septembre

DURÉE

1 an

TARIFS

Formation en alternance (contrat de professionnalisation ou d'apprentissage) prise en charge par les OPCO.

Formation initiale : 7900 €/an

ACCESSIBILITÉ

L'ESMG est un établissement de 5ème catégorie répondant à la politique « Accessibilité Handicap »
Réfèrent handicap : Quentin FERRAND

Transport en commun : bus G

CONTACT

Marie TISSERAND

m.tisserand@esmg-formation.fr

03.88.22.65.08

www.esmg-formation.fr

ADMISSION

CONDITIONS D'ACCÈS

Bac +2 validé ou en cours de validation (120 crédits ECTS)

INSCRIPTION

Ouverte de Janvier à Septembre
Dossier + Entretien



OBJECTIFS

- Permettre à des étudiants titulaires d'un Bac+2 d'approfondir leurs compétences sur des postes d'encadrement.
- Gérer un centre de profit et manager une équipe tout en maîtrisant les aspects commerciaux de l'unité.



LA FORMATION

Méthodes mobilisées :

- Professeurs certifiés et professionnels intervenant dans le cadre de la formation en présentiel
- Suivi des apprentis en entreprise : 2 visites pendant l'année scolaire
- Rythme d'alternance : 2 jours à l'école / 3 jours en entreprise

Méthodes d'évaluations :

- Le titre comporte 7 UE qui sont évalués par un contrôle continu, un examen et un grand oral, des travaux individuels et collectifs



PROGRAMME

MANAGEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

- Fondamentaux de la GRH
- Management interculturel

MARKETING

- Veille stratégique et étude de marché
- Marketing et innovation - benchmark
- Marketing stratégique, événementielle et digital

GESTION D'ENTREPRISE

- Droits des entreprises et des contrats
- Gestion de la logistique
- Contrôle de gestion commerciale
- Management de l'information et des connaissances

OUTILS ET SUPPORTS

- Gestion de projet
- Analyse de données
- Référencement brand content
- Informatique de gestion, base de données
- Processus qualité et responsabilité de l'employeur

TECHNIQUES ET STRATÉGIE COMMERCIALE

- Stratégie commerciale
- Actions promotionnelles et publicitaires
- Gestion de la performance
- Commerciale et sponsoring
- Techniques commerciales

SPÉCIALITÉ : SERVICE COMMERCIAL ET MARKETING

- E-commerce / Commerce international
- Management d'un service commercial
- Anglais professionnel
- Techniques de négociation commerciale
- Action promo et pub
- Référencement Brand



STATUT

- Alternance (contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage)
- Formation initiale



ET APRES ?

Poursuites d'études

- Mastère Stratégie digitale
- Mastère marketing
- Mastère webmarketing

Débouchés professionnels

- Community manager
- Assistant marketing
- Chargé d'affaires
- Chef de produit



CERTIFICATIONS



FORMATIVES
— NETWORK —



Le titre "Chargé de Gestion Commerciale" de niveau 6 prépare à un titre RNCP 34465 Code NSF 310 et 310p délivré par Formatives enregistré au J.O. le 02/03/2020.