



UFA Sainte Agnès - Jeanne d'arc à Vernon

Rattachée au CFA de la Chataigneraie

Lycée Sainte Agnès  
**Campus Sainte-Anne**  
 5 place de la République  
**27200 VERNON**

# TITRE À VISÉE PROFESSIONNEL - NIVEAU 6

## CHARGÉ DE GESTION COMMERCIALE

### EN ALTERNANCE

#### Pré-requis :

- Aux titulaires d'un diplôme de niveau bac +2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau V;
- Aux personnes justifiant d'un niveau de formation bac+2 (validation des études supérieures – VES) ;
- Aux personnes justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAPP).

#### Objectifs :

Spécialisé dans la vente, l'objectif principal du chargé de gestion commerciale est d'élargir le portefeuille clients, fidéliser ses clients et accroître les ventes.

#### Profil des candidats

Toute personne désireuse de travailler dans le domaine du commerce et d'obtenir des postes à responsabilité.

Le candidat doit avoir certaines qualités requises comme la volonté, la disponibilité, la mobilité, l'autonomie ou encore le sens commercial

#### Inscription :

- Inscription ouverte à partir du mois de février en prenant contact avec notre établissement.
- Etude et sélection des dossiers
- Entretien de positionnement
- Accompagnement des candidats retenus dans leur recherche d'entreprise
- Mise en relation des candidats avec nos entreprises partenaires
- Inscription définitive après signature du contrat

#### Durée de la formation :

- Formation en 1 an, soit 470h heures au centre de formation

#### Rythme d'alternance :

- Le mercredi en centre de formation à raison de 9h de cours, le reste de la semaine se passe en entreprise. Six semaines intensives durant l'année sont à prévoir.
- Le reste de la semaine (hors CFA) en entreprise

#### Tarifs :

- Formation gratuite
- Rémunération de l'apprenant par l'entreprise

#### Diplôme :

- Cette formation prépare au titre de **Chargé(e) de Gestion Commerciale**, titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au **RNCP** le 24/04/2020, délivré par **FORMATIVES**.
- Code **RNCP** 34465

### Métiers accessibles

- Gestionnaire d'établissement
- Responsable de petites/ moyennes structures
- Chargé(e) de gestion commerciale
- Chargé(e) de commercialisation
- Responsable de clientèle
- Responsable des ventes
- Responsable commercial
- Chargé(e) d'affaires
- Chargé(e) de mission
- Chef de projet commercial

#### Contact :

**Julien GAMBIER** : coordinateur UFA Sainte Agnès - Jeanne d'Arc

✉ [julien.gambier@jdasa.fr](mailto:julien.gambier@jdasa.fr)

☎ 02 32 71 77 76

@ <https://jdasa.fr>

@ <https://campussainteanne.fr>



Formatives Network

Parc d'affaires Oberthur • 74G rue de Paris • 35000 Rennes  
 Tél. : 02 23 21 07 07 • [carole.henrique@groupe.formatives.net](mailto:carole.henrique@groupe.formatives.net)  
<https://www.formatives.fr/>



# TITRE À VISÉE PROFESSIONNEL - NIVEAU 6

## CHARGÉ DE GESTION COMMERCIALE

### EN ALTERNANCE

#### LES BLOCS D'ACTIVITÉ

##### Programme

- UE 1 :** Gestion d'entreprise (70h)
- UE 2 :** Marketing (60h)
- UE 3 :** Management et ressources humaines (40h)
- UE 4 :** Outils supports à la gestion d'entreprise (60h)
- UE 5 :** Techniques et stratégies commerciales (80h)
- UE 6 :** Pilotage d'un service commercial (80h)
- UE 7 :** Valorisation des compétences professionnelles (80h)

##### Les 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

Le commerce est un secteur très **dynamique**, toujours à la pointe de l'**actualité commerciale** et offrant des opportunités d'**évolution rapides**. C'est un secteur qui recrute.

Cette formation permet d'acquérir les outils nécessaires à la gestion, au développement commercial et au management d'une Business Unit.

#### Moyens pédagogiques :

- Cours dispensés en présentiel alternant des apports théoriques et des exercices pratiques
- Accompagnement individuel sur les dossiers professionnels présentés à l'examen du Bachelors
- 70h de formation prévues en E-learning
- Semaines immersives au sein d'agences et/ou de services marketing du territoire
- Plateforme Teams

#### Portail YPAREO :

- Évaluations formatives et sommatives : Mise en ligne d'un bulletin d'évaluation semestriel sur la plateforme numérique Net-Yparéo.
- Suivi de l'assiduité : à chaque cours, l'appel est disponible sur la plateforme numérique Net-Yparéo.
- Cahier de texte et ressources en ligne



#### Équivalence / passerelle :

- Le bachelors donne droit à **60 crédits ECTS**
- Reconnu **RNCP**, il confère l'équivalent d'une licence (Bac+3) et ouvre droit à une poursuite d'étude vers un Master

#### Validation du titre :

- Transmettre ses livrables (dossier projet, rapport d'activité) dont la conformité sera contrôlée par Formatives Network
- Obtenir des notes  $\geq 12/20$  aux examens (études de cas)
- Valider chaque bloc de compétences au travers du livret de compétences
- Obtenir une note supérieure à 12 lors du grand oral (Présentation des activités, bilan des compétences et questions de culture métier mesurant l'employabilité).

#### Modules d'évaluations

##### Contrôles continus

##### Livrables :

- **Rapport d'activité :** Plan d'actions promotionnelles et publicitaires, Actions commerciales, Mise en place ou développement de partenariats, Actions événementielles, Indicateurs de suivi logistique
- **Dossier projet :** Analyse de données, Brief et conditions de réussite, Plan d'actions et budget prévisionnel, Animation d'un site commercial, Qualité-RGPD-RSE, Outil RC / CRM
- **Livret de compétences**
- **Livret d'employabilité**

**Examen national (étude de cas) :** Étude concurrentielle, Veille technologique, Veille produits ou services / Normes QHSE / Étude de marché selon le parcours, Analyse de données et opportunités, Stratégie commerciale, Parcours client / Indicateurs et tableau de bord, Management de l'information, Management d'équipe.

##### Grand Oral