

# Bachelor Chargé.e de Gestion Commerciale

## Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable :

- D'analyser des marchés et assurer des veilles (commerciales, technologiques, juridiques) permettant de mettre en place la politique commerciale de l'enseigne et d'assurer la visibilité de la marque, de produits, de prestations.
- D'être garant de la gestion de la relation client (conseil, conquête, fidélisation) et à ce titre, de participer activement au développement commercial.
- D'animer une équipe dans le but de faciliter le parcours et développer le portefeuille clients
- D'assurer la gestion d'un projet ou d'un service commercial en utilisant des dispositifs de pilotage transverses, dans le respect des législations et de l'environnement.

## Entreprises d'accueil

Grande Distribution alimentaire ; Grande Distribution spécialisé  
Commerces de Prêt à porter ou autres Commerces Spécialisés; Sociétés de services; Fournisseurs (BtoB)

## Prérequis

- **Âge** : jusqu'à 29 ans révolus.
- **Niveau d'entrée** : Titulaire d'un diplôme Bac+2.
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance et souhaitant faire carrière dans le commerce et plus particulièrement dans la Grande Distribution.

## Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

\* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

Titre RNCP délivré par FORMATIVES

## Formation par apprentissage

Code diplôme	Code RNCP
26X31236	34465

## Niveau de sortie

Titre reconnu par l'État de Niveau 6 (cadre européen des certifications), équivalent à 60 crédits ECTS.

## Durée de la formation

490 heures (sur 1 an).  
Démarrage en septembre

## Durée du contrat

1 an modulable en fonction du positionnement\* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap).

## Rythme de l'alternance

En moyenne :  
1 à 2 semaines en UFA,  
1 à 8 semaines en entreprise.  
Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise.  
Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

## Coordonnées de l'UFA



**ENSEMBLE SCOLAIRE  
PAUL CLAUDEL- JEAN PAUL II**  
2, route Volgeat  
38460 VILLEMORIEU  
04 74 90 73 47  
marion.thoral@cneap.fr  
www.lpcjp2.org

## Contenu de formation

	Matières
Blocs de compétences	<p><b>BLOC 1 - Conduire une politique commerciale :</b></p> <p><b>UE5: Techniques et stratégies commerciales :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Stratégie commerciale</li> <li>- Actions promotionnelles et publicitaires</li> <li>- Techniques commerciales</li> <li>- Commercial et sponsoring</li> </ul>
	<p><b>BLOC 2 - Piloter un projet commercial (e-commerce, salon, exposition...)</b></p> <p><b>UE2 Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Veille stratégique, études de marché</li> <li>- Marketing et innovations</li> <li>- Marketing stratégique</li> <li>- Marketing événementiel</li> <li>- Marketing digital, é-réputation</li> </ul> <p><b>UE4: Outils et supports</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Méthodologie de gestion de projet*</li> <li>- Analyse de données</li> <li>- Brand content, référencement</li> <li>- Informatique de gestion : PGI, CRM</li> <li>- Qualité, RGPD, RSE</li> </ul>
	<p><b>BLOC 3 - Superviser une équipe et gérer un budget commercial</b></p> <p><b>UE1: Gestion d'entreprise</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestion d'entreprise</li> <li>- Droit des contrats</li> <li>- Contrôle de gestion commerciale</li> <li>- Gestion logistique</li> <li>- Management de l'information et des connaissances,</li> <li>- Règlements, responsabilités et risques professionnelles</li> </ul> <p><b>UE2: Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Marketing opérationnel</li> </ul> <p><b>UE3: Management et RH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Fondamentaux de la GRH</li> <li>- Management interculturel</li> </ul>
	<p><b>BLOC 4 - Gérer un service commercial</b></p> <p><b>UE6: Parcours service commercial</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- E-commerce</li> <li>- Management d'un service commercial</li> <li>- Animation d'une équipe en distribution</li> <li>- Budget d'un service</li> <li>- Négociation commerciale</li> <li>- Anglais professionnel</li> </ul> <p><b>Transversale UE7: Valorisation de compétences professionnelles</b></p>

## Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- Les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)
- La mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- Une organisation coopérative des apprentissages
- Une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

## Évaluations certificatives / Sessions d'examen \*

Épreuves	Type	Forme
<b>BLOC 1. Conduire une politique commerciale</b> RA Plans d'actions promotionnelles et publicitaires RA Compte-rendu: Actions commerciales RA Compte-rendu: Mise en place ou développement de partenariats	Ponctuel	Écrit
<b>BLOC 2. Piloter un projet commercial</b> RA Compte-rendu : Actions événementielles DP Brief, étapes et conditions de réussite DP Analyse de données DP Animation d'un site commercial DP Outils RC / CRM DP Qualité / RGPD / RSE CC Notoriété et e-réputation	CCF & Ponctuel	Écrit
<b>BLOC 3. Superviser une équipe et gérer un budget commercial</b> DP Plan d'actions et budget prévisionnel CC Droit des contrats RA Indicateurs de suivi logistique CC Mise en situation (travail de groupe) management interculturel CC Marketing opérationnel	CCF & Ponctuel	Écrit
<b>BLOC 4. Gérer un service commercial</b> CC Analyse de service et gestion commerciale CC Challenge Négociation commerciale CC Anglais Mise en situation professionnelle	CCF	Oral
<b>Examen National : Étude de cas</b>	Ponctuel	Écrit
<b>Grand Oral</b>	Ponctuel	Oral
<b>Livret des compétences</b>	Ponctuel	Pratique

RA : Rapport d'activité DP : Compte rendu dossier CC : Contrôle Continu

\* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

## Références : Taux moyens du CFA régional

	2022-23	2021-22	2020-21	2019-20
<b>Taux de réussite du Titre CGC dans l'UFA</b>	-	-	-	-
<b>Taux de réussite globaux</b> <i>Effectif présenté</i>	-	87% 2200	90% 1303	90% 1053
<b>Insertion professionnelle</b> (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	-	en cours	44%	44%
<b>Taux de poursuite d'étude</b>	-	en cours	50%	44%
<b>Satisfaction globale Apprentis entrant</b> (Enquête réalisée en début de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) <i>Répondants / Sondés</i>	89% 600/2531	90% 365/2485	92% -	94% -
<b>Satisfaction globale Apprentis sortant</b> (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) <i>Répondants / Sondés</i>	-	68% 354/2400	83% -	86% -
<b>Taux d'abandon globaux</b>	-	14%	11%	-

Retrouvez également tous les résultats globaux du CFA Aktéap sur notre site internet.

## Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

### Pour valider la certification, le candidat en formation doit :

- Obtenir une moyenne annuelle supérieure ou égale à 10/20 pour valider chaque unité d'enseignement
- Obtenir une note minimale de 12/20 au dossier professionnel
- Transmettre les 11 livrables demandés par le certificateur (rapport d'activité, projet professionnel, livret d'employabilité)
- Valider au minimum 60% des compétences visées dans les blocs 1 + 2 + 3 + 4

## Après la formation

### Suites de parcours possibles / Passerelles :

Poursuite en master

### Débouchés professionnels :

- Responsable de rayon,
- responsable d'une petite ou moyenne structure (magasin),
- responsable de département,
- chargé(e) de gestion commerciale,
- chargé(e) de développement commercial,
- responsable commercial(e)/ecommerce.

## Modalités financières

### Aucuns frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût moyen préconisé par France Compétences : 7 350 €.

Pour les employeurs publics d'État et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge à 100% par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

## Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 <sup>re</sup> année	27%	43%	53%*	100 %*
2 <sup>e</sup> année	39%	51%	61 %*	100 %*
3 <sup>e</sup> année	55%	67%	78 %*	100 %*

\* Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

## Cas particuliers

Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).

- Vous intégrez une certification professionnelle (Bac+ 3) : la rémunération sera celle d'une 2<sup>e</sup> année d'exécution du contrat.
- Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :
  - diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
  - qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
  - durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.

À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

## Aides financières de l'apprenti

- Aide pour l'acquisition du **1<sup>er</sup> équipement** (selon OPCO).
- Aide pour l'**hébergement** (maxi 6 € par nuitée lors des périodes de formation au CFA).
- Aide pour la **restauration** (maxi 3 € par repas lors des périodes de formation au CFA).
- Aide au financement du **permis de conduire** de 500€ pour les apprentis majeurs.

## Délais d'inscription

**Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier,**  
(sous réserve du nombre de places disponibles).

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 2 mois avant la date de début de la formation.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

## Publics accueillis

Formation proposée sous statut apprentissage et stagiaire de la formation continue Aktéap CFC / CFP de l'établissement

## Accès par transport

- Parking gratuit sur place.
- Parc à vélo.
- Ligne de bus à proximité (express4).
- Transports scolaires (TRANS ISERE).

## Accessibilité P.M.R. des locaux

Oui en partie

## Les + de la formation

### • Engagements et partenariats

- Etablissement CNEAP
- Voyage d'étude en pays anglophone

### • Restauration

- Cantine / self sur place

### • Hébergement

- Internat sur place
- Liste de logements chez l'habitant transmis par l'UFA

## Matériel / Équipement

- Salles informatiques
- CDI

## Coordonnées de l'UFA



### ENSEMBLE SCOLAIRE PAUL CLAUDEL- JEAN PAUL II

2, route Volgeat  
38460 VILLEMOIRIEU  
04 74 90 73 47  
marion.thoral@cneap.fr  
www.lpcjp2.org

### Référent.e Handicap

céline LEGER  
celine\_leger@lyceepaulclaudel.org

## CFA de rattachement :



(siège régional)  
4 rue de l'Oratoire  
69300 CALUIRE ET CUIRE  
cfa@akteap.cneap.fr  
[www.cfa-creap.com](http://www.cfa-creap.com)

Association loi 1901  
Numéro UAI : 0693764S  
N°SIRET : 50304921500026