

TITRE RNCP DE NIVEAU 6 (ÉQUIVALENT BAC+3)

CHARGÉ·E DE GESTION COMMERCIALE

Option Commerce

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS JUSQU'AU SOMMET

L'IMC European Business School offre des formations en alternance **depuis 25 ans**, adaptées aux besoins des étudiants et des recruteurs dans plusieurs domaines. Nos programmes d'études s'étendent du **BTS au Mastère** et offrent une expérience professionnelle par l'alternance au sein de **notre réseau de 2500 partenaires**.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Il·elle analyse des marchés et assure des veilles permettant de mettre en place la politique commerciale de l'enseigne.

Il·elle est garant·e de la gestion de la relation client (conseil, conquête, fidélisation). À ce titre, il·elle participe activement au développement commercial et anime une équipe dans le but de faciliter le parcours et développer le portefeuille clients.

COMPÉTENCES VISÉES

- › Politique commerciale et veille
- › Promotion commerciale et plan d'actions
- › Gestion de projets
- › Management

WWW.IMC-GROUPEVISO.FR

TITRE RNCP DE NIVEAU 6 (ÉQUIVALENT BAC+3)

CHARGÉ·E DE GESTION COMMERCIALE

Option Commerce

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Être titulaire d'un **diplôme de niveau 5** (toutes filières ou titres homologués)
- › **Tests de sélection** : anglais, culture générale et spécialisation
- › **Entretien de motivation**

OBJECTIFS

CONDUIRE UNE POLITIQUE COMMERCIALE

(Bloc n°34465BC01)

- › Enjeux du développement
- › Besoins et objectifs
- › Plan d'actions promotionnelles
- › Parcours client

PILOTER UN PROJET COMMERCIAL

(E-COMMERCE, SALON, EXPOSITION...)

(Bloc n°34465BC02)

- › Intelligence économique
- › Expériences clients
- › Identification des cibles

SUPERVISER UNE ÉQUIPE ET GÉRER UN BUDGET COMMERCIAL

(Bloc n°34465BC03)

- › Planification et partage d'informations
- › Contrôle budgétaire
- › Législation
- › Outils du management

GÉRER UN SERVICE COMMERCIAL

(Bloc n°34465BC04)

- › Plan d'actions de développement de la culture d'entreprise
- › Outils de gestion
- › Comptabilité générale

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours et supports projetés sur vidéoprojecteurs en salle, supports électroniques. Exercices pratiques et études de cas, travaux en groupe, simulations et projet professionnel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- › Comptes rendus de mission
- › Écrits individuels
- › Grand oral
- › Études de cas
- › Cas de synthèses
- › Contrôle continu

DURÉE ET ACCESSIBILITÉ

- › Formation dispensée en **alternance ou en formation initiale** sur une période de **1 an**.
Rythme d'alternance : 3 à 4 jours en entreprise par semaine.
- › **Recrutement à partir de mars pour une rentrée en septembre/octobre.**
- › **Éligible au CPF** (sous conditions)
- › **Formation accessible aux personnes en situation de handicap**

DÉBOUCHÉS

Titres RNCP de niveau 7 (équivalent BAC+5) :

- › Manager Commercial & Marketing (École OMNIS - Strasbourg)
- › Manager des Organisations (École IMC - Saint-Julien-lès-Metz)

Métiers :

- › Responsable de petite ou moyenne structure
- › Responsable d'un département commercial
- › Chargé·e de conseil clientèle

Titre RNCP certifié de niveau 6, code NSF 313 et 312m, enregistré au RNCP n°34465 le 02/03/2020, délivré par Formatives



Contact scolarité
0 806 110 806

IMC European Business School

20 rue la Tannerie, 57070 Saint-Julien-lès-Metz
15 rue du Parc, 57600 Forbach
3 place Edouard Branly, 57070 Metz
60 rue Jacquinot, 54000 Nancy



www.imc-groupeviso.fr

