



Bachelor Management des organisations Parcours Gestion et entrepreneuriat

Formation préparant à un titre certifié RNCP de niveau 6*
délivré par [formatives](#), titre reconnu par l'Etat.

100 % de réussite

Accessible en contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation

Présentation générale

Le Bachelor Management des organisations pour but de vous former à devenir les ma-nagers de «demain» tout en vous formant à la maîtrise des outils du développement commercial et du marketing, à la communication et à la création d'entreprise. La formation inclut une dimension digitale des métiers commerciaux et elle vous permet d'acquérir des compétences de gestion, de développement d'entreprise et de management des équipes ainsi que des compétences transversales nécessaires à la gestion d'une entreprise «pérenne et durable» et à la mise en œuvre d'une stratégie de communication et à la conception d'un plan d'action à l'aide d'outils adaptés.



Pré-requis

Titulaire d'un bac +2 ou 120 crédits

Objectifs

- Participer activement au management d'équipe et au développement commercial (nouveau secteur, nouvelle cible de clientèle, nouveau produit ou service...).
- Développer et mettre en place des actions managériales et des actions de communication.
- Animer une équipe dans le but de faciliter le parcours et développer le portefeuille clients.
- Organiser des actions commerciales cohérentes avec la stratégie définie, assurer la visibilité de la marque, des produits et proposer une expérience client.
- Connaître les process et les étapes de la création d'entreprise et la méthodologie d'un business plan.
- Assurer la gestion d'un projet en utilisant des dispositifs de pilotage transverses, dans le respect des législations et de l'environnement.
- Analyser les marchés et assurer des veilles (commerciales, technologiques, juridiques) permettant de mettre en place la politique commerciale de l'enseigne.
- Être garant de la gestion de la relation client (conseil, conquête, fidélisation).
- Réaliser un budget prévisionnel et appréhender le cadre réglementaire et règlementaire comptable.

Informations générales de la formation

Durée de la formation : 523 heures par an (formation sur 12 mois)

Rythme principal d'alternance : 4 jours en entreprise et 1 jour en cours par semaine

Inscriptions : à partir de janvier

Rentrée : fin septembre

Coût de la formation : pris en charge en intégralité par l'OPCO

Titre délivré

*Ce Bachelor Management des organisations, prépare au titre Chargé de gestion commerciale, Titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP le 2/03/2020, délivré par [FORMATIVES](#).

Compétences

Bloc 1 : Conduire une politique commerciale

Bloc 2 : Piloter un projet commercial (e-commerce, salon, exposition...)

Bloc 3 : Superviser une équipe et gérer un budget commercial

Bloc 4 : Gérer un service commercial



Méthodes pédagogiques

- Fonctionnement en mode projet
- Serious games
- Classes inversées
- Challenges
- Cas pratiques
- Intervenants professionnels du secteur

Evaluations

- Evaluation en contrôle continu / mises en situation
- Rapport d'activités / dossier et projet professionnel (écrit et oral)

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos locaux sont accessibles pour les personnes reconnues en situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter pour étudier la faisabilité de votre projet de formation et son adaptation éventuelle.

Type d'emplois accessibles

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...)

Responsable / Chargé(e) / Conseiller(e) de clientèle

Responsable de ventes

Vendeur conseil

Agent de vente

Chargé(e) d'affaires

Chargé(e) de mission

Chef(fe) de projet commercial / touristique / immobilier

Responsable de rayon

Chargé(e) de gestion commerciale / locative / touristique

Chargé(e) de développement commercial / de commercialisation

Collaborateur commercial ou Attaché(e) commercial(e)

Responsable commercial (e) / e-commerce

Commercial(e) / Business Developer

Contenu de la formation



UE 1 : GESTION D'ENTREPRISE 10 crédits RNCP

Gestion
Gestion logistique
Contrôle de gestion commerciale
Droit des contrats
Management de l'information et des connaissances, business intelligence
Réglementation, responsabilité et risques professionnels

UE 2 : MARKETING 6 crédits RNCP

Veille stratégique et étude de marchés
Marketing digital et e-reputation
Marketing stratégique
Analyse comportementale du consommateur
Marketing opérationnel
Marketing événementiel

UE 3 : MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES 4 crédits RNCP

Fondamentaux de la GRH
Management interculturel

UE 4 : OUTILS ET SUPPORTS 10 crédits RNCP

Méthodologie de gestion de projet
Référencement
Brand content
Informatique de gestion : PGI, CRM, gestion de base de données
Analyse de données
RGPD, processus qualité et RSE

UE 5 : TECHNIQUES ET STRATEGIES COMMERCIALES 10 crédits RNCP

Stratégie commerciale
Action promotionnelles et publicitaires
Techniques commerciales et commerce à l'international
Commercial et sponsoring

UE 6 : PARCOURS PILOTAGE D'UN SERVICE COMMERCIAL 10 crédits RNCP

Management d'un service commercial
Gestion commerciale
Budget d'un service
e-commerce
Négociation commerciale
Anglais professionnel

UE 7 : VALORISATION DES COMPETENCES PROFESSIONNELLES 10 crédits RNCP

Projets
Ateliers insertion professionnelle
Séminaires culture métier
Rédaction du rapport d'activité, du dossier projet
Training grand oral
Examen final = projet professionnel sur 2 jours

La formation en chiffres



Chiffres sur l'année scolaire 2020-2021

Nombre d'apprentis ayant passé la certification	23	95,83%
Pourcentage de réussite		100 %
Nombre de rupture en cours de formation	1	4.16%
Taux de satisfaction	100 %	

Chiffres sur l'année scolaire 2021-2022

Nombre d'apprentis ayant passé la certification	29	93.55%
Pourcentage de réussite		93.1 %
Nombre de rupture en cours de formation	2	6.45%
Taux de satisfaction	100 %	