



# Bachelor

Management marketing et développement commercial

Parcours Gestion et entrepreneuriat







# Bachelor Marketing digital et développement commercial Parcours Gestion et entrepreneuriat

Formation préparant à un titre certifié RNCP de niveau 6\* délivré par formatives, titre reconnu par l'Etat.

98% 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 managers 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.



## Pré-requis

Titulaire d'un bac +2 ou 120 crédits

## 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.

## Objectifs

Sous la responsabilité du dirigeant ou du directeur commercial, le chargé de gestion commerciale est un cadre intermédiaire qui exerce ses activités de manière autonome :

- Il analyse des marchés et assure des veilles (commerciales, technologiques, juridiques) permettant de mettre en place la politique commerciale de l'enseigne.
- Par l'organisation d'actions commerciales cohérentes avec la stratégie définie, il assure la visibilité de la marque, de produits, de prestations.
- Il est garant de la gestion de la relation client (conseil, conquête, fidélisation). À ce titre, il participe activement au développement commercial (nouveau secteur, nouvelle cible de clientèle, nouveau produit ou service...) et anime une équipe dans le but de faciliter le parcours et développer le portefeuille clients.
- Il doit pouvoir 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.

## 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 et Classes inversées
- Challenges et Cas pratiques
- Intervenants professionnels du secteur

## Modalités d'évaluation

### Pendant la formation :

- Contrôle continu sous forme de partiels, d'oraux et de challenges, d'études de cas
- Rapport d'activités : bilan des compétences acquises = 5 comptes rendus de mission individuels
- Projet professionnel présenté par écrit et oralement par chaque candidat de façon individuelle

**Examen national :** Dossier professionnel contenant 3 synthèses, 1 compte-rendu et 5 recommandations (travaux individuels)

**Grand oral individuel :** analyse des évaluations de compétences professionnelles et transversales réalisées pendant la formation par les tuteurs et référents compétences, validation ou non de chaque bloc de compétences par le jury du grand oral, évaluations des performances (expression écrite, expression orale, culture métier) et validation du niveau 6 par le jury du grand oral.

## Modalités de validation

### Pour valider la certification, le candidat en formation continue 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 3 livrables demandés par le certificateur (rapport d'activité, projet professionnel, livret d'employabilité)
- valider au minimum 60% des compétences visées dans les blocs 1 à 3 lors du grand oral.

## 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...)

Chargé(e) de gestion commerciale / locative / touristique

Chargé(e) de développement commercial / de commercialisation

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

Responsable de ventes

Collaborateur commercial / Attaché(e) commercial(e)

Responsable commercial (e) / e-commerce

Agent de vente

Chargé(e) d'affaires

Chargé(e) de mission

Chef(fe) de projet commercial / touristique / immobilier

Responsable de rayon

Vendeur conseil

# Contenu de la formation



## **UE 1 : GESTION D'ENTREPRISE 10 crédits RNCP**

Gestion d'entreprise  
Droit des contrats  
Management de l'information et des connaissances, business intelligence  
Gestion logistique  
Contrôle de gestion commerciale  
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 %	

Chiffres sur l'année scolaire 2022-2023

Nombre d'apprentis ayant passé la certification	26	96%
Pourcentage de réussite		100 %
Nombre de rupture en cours de formation	1	4%
Taux de satisfaction	100 %	

Chiffres sur l'année scolaire 2023-2024

Nombre d'apprentis ayant passé la certification	49	94%
Pourcentage de réussite	47	95%
Nombre de rupture en cours de formation	3	6%
Taux de satisfaction	98%	



# ECMGP

École de Commerce et de Management  
du  
Grand Paris

66 rue des Vanesses  
Bâtiment M1  
[administration@ecmgrandparis.fr](mailto:administration@ecmgrandparis.fr)