

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT D'UNITÉ COMMERCIALE

TITRE RNCP NIVEAU 6

BACHELOR

COMMERCE MARKETING et NÉGOCIATION

FORMATION STATUT SCOLAIRE

ALTERNANCE

FORMATION CONTINUE

CERTIFICATION ACCESSIBLE PAR LA VOIE DE LA VAE

COMMERCE ■ IMMOBILIER ■ BANQUE ■ AUTOMOBILE ■
TRAVAIL TEMPORAIRE ■ TOUTE ENTREPRISE AYANT UNE ACTIVITÉ COMMERCIALE

DOMAINES D'ACTIVITÉS

Certification professionnelle classée au niveau 6, code NSF 310p, 312 et 313, enregistrée pour 2 ans au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP), par arrêté du 26/05/2016 publié au Journal Officiel du 07/06/2016, avec effet au 02 février 2016, jusqu'au 08 juillet 2023.

OBJECTIFS

Le BACHELOR COMMERCE MARKETING et NÉGOCIATION est une formation post-Bac+2 qui se déroule sur 12 mois.

L'apprenant en BACHELOR COMMERCE MARKETING et NÉGOCIATION reçoit une formation lui permettant de développer des compétences professionnelles en techniques de vente, en marketing et en développement commercial et relation clients.

À l'issue de la formation, l'objectif principal est l'insertion professionnelle :

- L'apprenant pourra intégrer tout poste impliqué dans le processus de commercialisation, dans la phase relative à l'acte commercial (acte de vente), à l'animation et au management d'une équipe commerciale, à la production des prestations de l'unité commerciale. Il pourra être chargé de prospecter, gérer, développer un portefeuille client, ou en charge d'un service administration des ventes ou logistique.
- La validation du titre permet la poursuite d'études en Master ou titre de niveau 7 (DEA, DESS, diplôme d'Ingénieur).

“ Une formation qui permet de développer des compétences professionnelles en techniques de vente, en marketing et en développement commercial et relation clients. ”

ET VOUS ?

Vous souhaitez acquérir des compétences commerciales, managériales et de gestionnaire.

Vous souhaitez obtenir une certification Niveau 6 (BAC+3).

Vous voulez parfaire votre formation post-Bac, vous spécialiser, vous reconvertir.

5

QUALITÉS RECHERCHÉES

- BON RELATIONNEL
- GOÛT DU CHALLENGE
- ORGANISATION
- BONNES CAPACITÉS D'ADAPTATION
- À L'ÉCOUTE



ACCÈS À LA FORMATION

- Être titulaire d'un diplôme BAC+2 et tout cycle d'études ayant abouti à l'obtention d'au moins 120 ECTS
- Dossier de candidature
- Entretien individuel de motivation et tests de positionnement

STATUT

- Étudiant
- Contrat d'apprentissage
- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

COÛT



Hors contrats d'apprentissage et de professionnalisation : 4500 € selon financement

DURÉE CONTRAT



12 MOIS

DATES CONTRAT



DE SEPTEMBRE 2023
À AOÛT 2024

RYTHME



- 2 SEMAINES agence /
1 SEMAINE centre de formation

EFFECTIF

minimum

maximum



8 personnes 25 personnes



MOYENS À VOTRE DISPOSITION

Support de formation, mises en situations pratiques, cours en présentiel, e-learning, évaluations formatives en cours de formation

VALIDATION DE LA FORMATION



- Titre professionnel RNCP Responsable du développement de l'unité commerciale Niveau 6
- Certification validant l'obtention de 180 ECTS
- Certification Professionnelle classée au niveau 6, code NSF 310p

Arrêté du 26/05/2016 publié au J.O du 07/06/2016

PROGRAMME

UNITÉ D'ENSEIGNEMENT 1 - ACTIVITÉ DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Politique commerciale - Relation Client - Veille stratégique

63 h

UNITÉ D'ENSEIGNEMENT 2 - ACTIVITÉ EXPÉRIENCE CLIENT

Anglais - Business English - Communication et relations professionnelles - E-business et Omnicanal - Expérience utilisateur - Négociation - Proposition commerciale - Évaluation orale mise en situation

147 h

UNITÉ D'ENSEIGNEMENT 3 - ACTIVITÉ MANAGEMENT

Contrôle budgétaire - Gestion de projet - Management de la force de vente - Management des hommes et des organisations - Pilotage de l'activité commerciale - Dossier Pro

140 h

UNITÉ D'ENSEIGNEMENT 4 - ACTIVITÉS COMPLÉMENTAIRES

Business plan financier - Distribution et Merchandising - Droit de l'e-business - Marketing stratégique - Outils informatiques du manager - Initiation au RH - Pratique professionnelle en entreprise

129 h

ÉVALUATION / ACCOMPAGNEMENT

32 h

511 h

TOTAL

