

# BACHELOR

## EN COMMERCE

### EN 3 ANS 100 % EN ALTERNANCE

Certification professionnelle reconnue par l'État niveau 6

Années 1 & 2 : poste d'assistant en développement commercial

Année 3 : poste de chargé d'opérations commerciales et marketing

L'objectif de la préparation à la certification professionnelle **Chargé du Développement Commercial** est de développer la performance et les compétences en marketing et management opérationnel d'unités et d'équipes commerciales.

## SUIVI ET ÉVALUATION DE VOTRE FORMATION

- Évaluation tout au long de la formation : séquences pédagogiques basées sur des mises en situation, cours en face à face pédagogique, TD, entraînement aux épreuves de l'examen et e-learning (environ 10%)
- Suivi de la présence en formation par feuilles d'émargement
- Taux de réussite session 2024 certification niveau 5: 100% et certification niveau 6 : 86%
- Taux de satisfaction certification niveau 5 : 74% et certification niveau 6: 73%

## ANIMATIONS PÉDAGOGIQUES

### Année 1 Séminaire Savoir-être

Ateliers sur plusieurs jours de développement personnel et professionnel.

### Année 2 Business Game

Simulation sur plusieurs jours, par équipe, intégrant différents thèmes liés à la réalité d'une entreprise.

### TOEIC et Certification le Robert

### Année 3 Challenge Performance

En équipe, les étudiants sont confrontés à la réalité de l'entreprise dans le cadre d'une simulation intégrant différents domaines : marketing, communication digitale, RH, recrutement, budget.

### Serious Game RSE

En équipe, les étudiants affrontent différents challenges liés à la RSE qui les mèneront sur la résolution de l'enquête proposée.

### Certification VOLTAIRE

## DURÉE ET RYTHME / 3 ANS

### FORMATION EN ALTERNANCE

3 à 4 jours par semaine en entreprise et 1 à 2 jours par semaine à l'école

## MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

- Salles équipées en matériel vidéo et informatique
- Formateurs issus du monde professionnel avec une forte expérience d'animation pédagogique
- Séminaire Savoir-être, Business Game, Challenge Performance et Serious Game RSE
- Accès à nos plates-formes pédagogiques

## LES MODALITÉS D'ADMISSION

Pré-requis : être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 4 minimum. (BAC)

Modalités d'accès : tests en ligne et entretien individuel

Coût en initial :

6 000€ TTC (2A) - 7 000€ TTC (3A)

Coût alternance : Gratuit pour les étudiants, prise en charge par les OPCO (coût selon secteur d'activité de l'entreprise)

## LA PÉRIODE EN ENTREPRISE

La formation théorique est complétée par la présence en entreprise, sous la forme d'un contrat de professionnalisation, d'apprentissage ou d'un stage (65 jours ouvrés minimum) qui permet de mettre en application les capacités acquises en cours et de les confronter à la réalité du terrain.



# BACHELOR

EN COMMERCE EN 3 ANS 100 % EN ALTERNANCE

## PROGRAMME & VALIDATION DE LA FORMATION

### PROGRAMME SUR LES DEUX PREMIÈRES ANNÉES

#### BLOC 1 : ACCOMPAGNER LE DIRIGEANT OU LE CHEF DE SERVICE DANS SON QUOTIDIEN

• Outils de bureautique et travail collaboratif • Organisation administrative et gestion du temps • Gestion des relations clients et fournisseurs

#### BLOC 2 : STRUCTURER ET TRANSMETTRE DES INFORMATIONS EN INTERNE ET EN EXTERNE D'UNE STRUCTURE

• Organisation de l'entreprise • Droit du travail • Techniques d'expression et de communication en français • Sensibilisation RSE

#### BLOC 3 : PARTICIPER AUX DIFFÉRENTS PROJETS DE L'ORGANISATION

• Management de projet • Budget • Communication interne : rédaction web, réseaux sociaux • Anglais professionnel • Gestion du handicap

#### BLOC 4 : PARTICIPER AU DÉVELOPPEMENT DES VENTES D'UNE STRUCTURE

• Participer à la prospection • Processus de vente et suivi • Organisation du processus des achats • Tableau de bord et CRM • Négociation

### RÈGLEMENT DE L'EXAMEN NATIONAL

BLOC	ÉVALUATION	FORME	DURÉE	COEFF.
1	Mise en situation professionnelle	Écrite	4h	6
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Business Game	Jeu en ligne	3 jours	1
2	Mise en situation professionnelle	Écrite	4h	6
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Certifications complémentaires : TOEIC / Le Robert	Écrite	1 jour	1
	Dossier professionnel	Orale	20 min + 10 min*	6**
3	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Séminaire Savoir-être	Écrite et/ou orale	3 jours	1
	Mise en situation professionnelle	Écrite	3h	6
4	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	4
	Mise en situation professionnelle	Écrite	3h	6

\* Préparation/présentation par le candidat + échange avec le jury \*\* Dont 1 point de coefficient pour l'évaluation en entreprise  
**Validation à l'année 2 : certification professionnelle « Assistant de Direction - option Commerce » - niveau 5**

### PROGRAMME SUR LA TROISIÈME ANNÉE

#### BLOC 1 : ÉLABORER AVEC LA DIRECTION LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DANS UNE DÉMARCHE RSE

• Marketing stratégique et opérationnel • Budget • Webmarketing et droit des TIC • Droit commercial

#### BLOC 2 : DÉVELOPPER ET SUIVRE LA PERFORMANCE COMMERCIALE DANS UN CONTEXTE OMNICANAL

• Relation clients, négociation et traitement des litiges • Gestion e-commerce • CRM et reporting Excel • Gestion du stress • Programme RSE

#### BLOC 3 : OPTIMISER LA RELATION CLIENT ET MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

• Conduite de projet • Management et animation de l'équipe commerciale • Optimisation de la relation client • Anglais • Gestion du handicap

BLOC	ÉVALUATION	FORME	DURÉE	COEFF.
1	Mise en situation professionnelle	Écrite	6h	6
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Challenge Performance	Jeu en ligne	4 jours	1
2	Épreuve de Pratique Professionnelle	Pratique + orale	30 min + 20 min*	6
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Serious Game RSE	Jeu en ligne	0,5 jours	1
3	Dossier professionnel	Orale	35 min + 10 min*	6**
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Certification Voltaire	Écrite	3h	1

\* Préparation/présentation par le candidat + échange avec le jury \*\* / Dont 1 point de coefficient pour l'évaluation en entreprise  
**Validation de l'année 3 : certification professionnelle « Chargé du Développement Commercial » - niveau 6**

**Pour obtenir le titre, il faut avoir une moyenne égale ou supérieure à 10/20 à chaque bloc de compétences.**

**Les blocs de compétences peuvent être acquis indépendamment. Ce titre est également accessible par la voie de la VAE.**

## Contact :