

## Filière

Gestion commerciale

## Durée

707 heures – 12 mois

## Voies d'accès

Contrat de professionnalisation ou d'apprentissage

## Publics

Demandeurs d'emploi / Personnes en reconversion professionnelle / Etudiants

## Prérequis

- Être âgé(e) d'au moins 18 ans
- Diplôme ou Titre de niveau 4 (Bac) avec trois années d'expériences liées à la vente ou la gestion commerciale, et avec accord du certificateur FORMATIVES (VAP)
- Diplôme ou Titre de niveau 5 (Bac +2) en commerce/gestion
- Aisance sur les outils informatiques
- Projet professionnel dans le domaine du conseil et de la gestion commerciale

## Entretien de positionnement

- Un entretien préalable est mis en place pour vérifier les prérequis, les besoins et attentes ainsi que la nature du projet de chaque candidat avec l'équipe pédagogique de l'ÉCOLE FITECO
- Un second entretien pourra compléter le questionnaire si les réponses ne suffisent pas à mesurer l'adéquation entre la formation et les objectifs du bénéficiaire.

## Modalités

de 15 à 30 apprenants  
Formation mixte décomposée comme suit :  
616 heures : Distanciel  
91 heures : Présentiel : 2 Journées d'intégration à Laval  
Trois séminaires de 2 jours à Paris  
Examen final en présentiel

## Méthodes mobilisées :

- Ordinateur avec casque et accès aux cours et aux outils : connexions aux visioconférences depuis TEAMS, Digiforma pour les modules e-learning, et utilisation d'EXCEL, WORD, POWERPOINT.
- Formation alternant pratique et théorie, sur des supports variés et adaptés au niveau.
- Les moyens pédagogiques pourront être adaptés en fonction de chacun (profil d'apprentissage et/ou handicap)

## Suivi de l'exécution du programme

Traçabilité au travers d'une progression pédagogique et enquête de satisfaction  
Livret d'accueil et de suivi & rendez-vous tripartite trimestriel alternant/tuteur/école

## Délais & Modalités d'accès

- Selon session et places disponibles
- 48 heures avant le début de la session
- CV et lettre de motivation depuis le site [fiteco.com](https://www.fiteco.com) ou par mail [ecole@fiteco.com](mailto:ecole@fiteco.com) / [recrutement@fiteco.com](mailto:recrutement@fiteco.com)

## Tarifs

Prix défini par le référentiel France Compétences  
<https://www.francecompetences.fr/base-documentaire/referentiels-et-bases-de-donnees/>

# TITRE « CHARGE(E) DE GESTION COMMERCIALE » RNCP34465

## OBJECTIFS, APTITUDES & COMPETENCES

- **BLOC 1 – Conduire une politique commerciale**
- **BLOC 2 – Piloter un projet commercial**
- **BLOC 3 – Superviser une équipe et gérer un budget commercial**
- **BLOC 4 – Gérer un service commercial**

*Une capitalisation par bloc est possible*

## Programme détaillé - Contenu pouvant évoluer en fonction des modifications du référentiel ou du programme

	<b>SOCLE DE BASE :</b>	<b>MODULES COMPLEMENTAIRES 100% FITECO :</b>
<b>UE1 - Gestion d'entreprise</b> <i>140 heures</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Gestion d'entreprise &amp; Droit des contrats</li><li>– Management de l'information et des connaissances - Business Intelligence</li><li>– Réglementations, Responsabilités et risques professionnels</li><li>– Gestion logistique &amp; Contrôle de gestion commerciale</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Finances d'entreprise</li><li>– Droit des sociétés, droit social &amp; droit fiscal</li><li>– Gestion de patrimoine</li></ul>
<b>UE2 – Marketing</b> <i>63 heures</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Veille stratégique, études de marchés</li><li>– Marketing et innovation &amp; Techniques de veille et de recherches (benchmark)</li><li>– Marketing stratégique &amp; Analyse comportementale du consommateur</li><li>– Marketing événementiel, Marketing digital e-réputation, Marketing opérationnel</li><li>– Veille stratégique, études de marchés</li></ul>	
<b>UE3 - Management &amp; RH</b> <i>42 heures</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Fondamentaux de la GRH</li><li>– Management interculturel</li></ul>	
<b>UE4 - Outils &amp; Supports</b> <i>105 heures</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Méthodologie de la gestion de projet</li><li>– Analyse de données</li><li>– Référencement &amp; Brand Content</li><li>– Informatique de gestion : PGI, CRM, gestion base de données</li><li>– RGPD, Processus Qualité et RSE</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Déontologie &amp; éthique professionnelle</li><li>– Culture générale</li><li>– Formation aux outils FITECO</li></ul>
<b>UE5 - Techniques et stratégies commerciales</b> <i>175 heures</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Stratégie commerciale &amp; Actions promotionnelles et publicitaire</li><li>– Techniques commerciales en collaboration avec l'UE6</li><li>– Commercial &amp; Sponsoring.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Relation clients</li></ul>
<b>UE6 – Piloter un service commercial</b> <i>84 heures</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Management d'un service commercial &amp; Budget d'un service</li><li>– Gestion commerciale</li><li>– Négociation commerciale</li><li>– Anglais professionnel</li></ul>	
<b>UE 7 : Valorisation des compétences professionnelles</b> <i>98 heures</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Accompagnement mensuel collectif</li><li>– Points tuteur trimestriels</li><li>– Prise en main de projets</li><li>– Séminaires intégration &amp; culture métier</li><li>– Atelier insertion professionnelle</li><li>– Rédaction des rapports d'activités, dossiers projet et livret d'employabilité</li><li>– Training grand oral &amp; Examen final (dossier professionnel sur 2 jours)</li></ul>	

## Les engagements de l'école FITECO & de notre équipe pédagogique

- Tous nos formateurs ont été sélectionnés pour leur expertise métier. Nos formations alternent toujours théorie et pratique et sont construites de manière personnalisée suivant le besoin réel des stagiaires.
- Chaque stagiaire et chaque formateur aura un espace dédié sur lequel ils pourront réciproquement visualiser les modalités de la formation ainsi que l'évolution des compétences et des acquis.
- L'évaluation de la satisfaction de chacun de nos stagiaires nous permet de s'engager dans une démarche d'amélioration continue au bénéfice de nos clients ainsi que de nos partenaires.
- **ACCESSIBILITE** : Soyez certains que nous mettrons tous les moyens en œuvre et adapterons les modalités pédagogiques et l'accessibilité des locaux dédiés en fonction des personnes accueillies et sommes garants de l'égalité d'accès à la formation des personnes en situation de handicap. Nos référents handicap prendront en charge toutes vos demandes en lien avec nos partenaires (CAP EMPLOI, AGEFIPH).

FITECO - PARC TECHNOPOLE RUE ALBERT EINSTEIN CS 83006 53063 LAVAL CEDEX 9  
SIRET : 55715006700972 – N° de déclaration d'activité : 52.53.0193.53  
Tél. 03.26.35.06.61 - [www.fiteco.com](http://www.fiteco.com) - [ecole@fiteco.com](mailto:ecole@fiteco.com)  
VERSION 1 – 27/06/2024

## MODALITES D'EVALUATION :

### Evaluation des acquis intermédiaires

- Quiz, connaissances théoriques tout au long du parcours
- Oral final
- Rédaction d'un livret d'employabilité
- Dossier Professionnel & Rapport d'activités : Rédaction de comptes rendus des projets/missions

### Evaluation de la satisfaction post-titre pro

### Enquête à 5 mois sur l'insertion professionnelle



**Comment s'inscrire ?**  
Rendez-vous sur [fiteco.com](https://www.fiteco.com)