Bachelor Management et développement commercial :

Devenir un acteur associé à la décision en matière de politique commerciale grâce à la compréhension du process marketing et à la maîtrise des outils du marketing relationnel.

LE PROGRAMME

Les blocs de compétences attendues
Bloc 1 : Réaliser un contrôle budgétaire
Bloc 2 : Manager une équipe
Bloc 3 : Manager des projets liés à la gestion d'entreprise
Bloc 4 : Mener un audit et une gestion financière
Bloc 5 : (optionnel) Gestion d'un service achats logistique

- **Gestion d'entreprise**
- **Culture d'entreprise**
- **Management et ressources humaines**
- **Outils et supports de gestion**
- **Techniques commerciales**
- **Achats et logistique**
- **Valorisation de compétences professionnelles**
- **Personal branding**
- **Evaluation de risques légaux**
- **Gestion du capital humain**
- **Analyse de compte**
- **Management de talents**
- **Négociation et sponsoring**
- **E-achats**

La validation d'un bloc de compétences permet l'obtention d'un certificat. Pour obtenir le titre, le candidat doit valider 60 crédits et les blocs de compétences 1 + 2 + 3 + au choix 4 ou 5 ou 6.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Ce Bachelor prépare des professionnels à une fonction stratégique, au cœur de l'écosystème business. Le responsable de l'unité commerciale est un acteur central de l'entreprise puisqu'il est en charge du développement du réseau de vente et de distribution de l'entreprise au sein de laquelle il œuvre. Formé à conduire des négociations complexes et gérer les portefeuilles clients, il peut être amené à manager une force de vente.

RYTHME DE COURS

Formation en 1 an

Alternance : 1 semaine à l'école, 3 semaines en entreprise

NOS PRÉ-REQUIS

• Diplôme Bac +2 validé (toutes sections acceptées) ou Titre de Niveau V
• Avoir validé la JDC
• Avoir un titre de séjour valable ou une pièce d'identité française
• Si diplôme étranger : avoir une compatibilité du diplôme auprès du centre Enic-Naric France.
• Possibilité de s'inscrire sans un diplôme niveau BAC + 2 si le candidat s'engage à passer le diplôme en candidat libre dès la première année de bachelor (en cas d'échec, il sera impossible à l'étudiant de se présenter à l'examen)

Cette formation « Management et développement commercial » prépare au titre RNCP34734 – Chargé de gestion et management, Titre certifié de niveau 6, codes NSF 310 et 310p, enregistré au RNCP le 30/06/2020, délivré par FORMATIVES.

ADMISSION

Comment faire pour intégrer l'école Paris'Com Sup ?
Après le dépôt de votre demande d'inscription Web ou téléphonique, voici les étapes de validation de votre candidature :

– Entretien téléphonique : Pré-sélection de votre candidature
– Convocation pour un entretien de motivation au cours duquel nous reviendrons sur votre profil et l'adéquation entre votre projet professionnel et la formation choisie
– Commission d'Admission dans les 48h suivant le RDV : acceptation ou non de votre inscription
– En cas de validation, complétude de votre dossier pour validation définitive

TARIFS

2 modalités de paiement :

Initial :
- Paiement en 1 fois : 4900€ + 100€ frais d'inscription
- Possibilité de paiement en plusieurs fois, voir conditions au sein de l'établissement

Alternance :
- Coût de financement pris en charge par l'employeur pour les étudiants ayant déjà un contrat en Entreprise
- 100 € de frais d'inscription pour les étudiants en recherche d'entreprise

ÉVALUATIONS

• Par matière
• 1 contrôle continu – un devoir maison à la fin de chaque séance (5 par semestre)
• 1 evaluation de fin de semestre
• Par semestre
• Une semaine de partiels (examen pour chaque matière du semestre) à la fin du premier et second semestre afin de valider les objectifs de chacun de ces semestres
• Une semaine d'examen à la fin du premier semestre
• Une semaine d'examen à la fin du second semestre
• Une soutenance pour la présentation de leur projet professionnel en fin d'année

DÉBOUCHÉS

• Entrepreneurs
• Responsable Commercial
• Responsable Réseaux

POURSUITES D'ÉTUDES

Au sein de Paris'Com Sup
• Mastère Management stratégique et développement commercial
• Mastère entrepreneurial et marketing du luxe
• Mastère Management & management du sport