

PROGRAMME DE FORMATION

Bachelor Commerce

RNCP 37075

Éligible CPF

100% en ligne

Diplômante

Vous souhaitez accompagner la croissance commerciale d'une entreprise ?



Grâce à notre bachelor en commerce, élaborer des stratégies pertinentes et développer la performance commerciale.



SOMMAIRE

<u>Les informations pratiques</u>	3
<u>Le programme de formation</u>	4
<u>Une formation pratique</u>	6
<u>Notre accompagnement</u>	7
<u>Notre offre</u>	8
<u>Le secteur</u>	10
<u>Les métiers accessibles après la formation</u>	11
<u>Les modalités de formation et d'évaluation</u>	12



BACHELOR COMMERCE

FRANCE COMPÉTENCES (RNCP 37075)

Préparez le Bachelor PIGIER «Chargé du développement commercial» (RNCP 37075)

Certificateur : PIGIER 

LES INFORMATIONS PRATIQUES

Durée

- **Durée estimée de l'action de formation** : 450 heures en e-learning à distance
- **Temps de formation** : 12 mois
- **Période en entreprise** : 65 jours obligatoires

Pour qui ?

- **Prérequis** : Titre RNCP de niveau 5 validé (niveau Bac+2)
- **Motivations** : Allier une analyse pointue, une vision stratégique solide et un engouement pour le commerce

Sanction

- **Diplôme** : Bachelor Pigier "Chargé du développement commercial" (RNCP37075).
- **Examen bloc 1** : Une mise en situation professionnelle par écrit en e-surveillance
- **Examen bloc 2** : Une épreuve orale et pratique sur poste informatique
- **Examen bloc 3** : Un dossier écrit, d'une évaluation de l'entreprise et d'une soutenance orale
- **Évaluation** : Tests en contrôle continu sur la plateforme en ligne durant la formation

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Prêt à vous plonger dans un rôle combinant analyse stratégique et expertise commerciale ? Découvrez les compétences essentielles que vous développerez tout au long de votre formation.

- Évaluation du contexte concurrentiel
- Élaboration de stratégies commerciales
- Gestion du réseau de partenaires
- Gestion de la performance
- Mise en place d'un plan d'actions
- Optimisation de la relation client
- Management de l'équipe commerciale
- Élaboration du budget prévisionnel



PROGRAMME

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisées suivant un format à distance.

DURÉE : 100H



ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE

- **Analyse de marché** : Comprendre l'environnement concurrentiel et le marché de l'entreprise
- **Diagnostic commercial** : Évaluer les capacités internes de l'entreprise avec le modèle VRIO
- **Stratégie de développement commercial** : Planifier la croissance commerciale physique et digitale
- **Plan d'actions commerciales** : Concevoir et gérer un plan d'actions commerciales efficace
- **Optimisation du processus commercial** : Améliorer le processus commercial et l'utilisation du CRM

OBJECTIF :

Analyser l'environnement de l'entreprise pour proposer des actions adaptées.

DURÉE : 110H

DÉVELOPPER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

- **Stratégie de prospection** : Mise en œuvre de stratégies de prospection sur différents canaux
- **Proposition commerciale** : Propositions commerciales uniques éthique et réglementaires
- **Négociation commerciale** : Maîtrise des techniques de négociation et l'approche gagnant-gagnant
- **Développement en e-commerce** : Accroître l'activité e-commerce et la performance avec le webmarketing
- **Pilotage de la performance** : Mise en place d'indicateurs de performance et actions correctives

OBJECTIF :

Améliorer la relation client avec une approche personnalisée. Gérer les négociations et le closing.



PROGRAMME

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisée suivant un format à distance.

DURÉE : 110H

OPTIMISER LA RELATION CLIENT



- **Analyse du portefeuille client** : Compréhension et analyse détaillée, utilisation d'outils d'analyse
- **Satisfaction et litiges clients** : Amélioration de la satisfaction, gestion efficace des litiges
- **Parcours client multicanal** : Comprendre et optimiser le parcours client sur divers canaux
- **Réseau de partenaires** : Gestion des partenariats et animation du réseau
- **Management de la force de vente** : Structuration de l'équipe, formation, et analyse des compétences

OBJECTIF :

Développer la satisfaction client en limitant les irritants. Animer les forces de vente.

DURÉE : 130H

APPLICATIONS PROFESSIONNELLES

- Anglais (débutant et intermédiaire)
- Vente
- Exceller à l'oral
- Management d'équipe et manager à distance
- Marketing
- Présentation de la démarche RSE
- Français

OBJECTIF :

Développer des compétences transverses recherchées dans le secteur du commerce.



UNE FORMATION PRATIQUE

Découvrez les atouts majeurs qui font de notre formation stratégie commerciale la référence pour une carrière réussie dans ce secteur.

DES OUTILS ET TECHNIQUES UTILES AU QUOTIDIEN

Pour vous accompagner au mieux dans votre parcours, nous mettons l'accent sur des techniques et outils indispensables à maîtriser. Vous retrouverez ainsi au sein de votre formation :



- Analyser l'environnement (VRIO, PESTEL, PORTER, SWOT)
- La prise en main des outils d'automatisation
- Réaliser des tableaux de bord pertinents
- Optimiser le temps de travail et les effectifs
- Manager avec efficacité les forces de vente
- Améliorer la performance des équipes

Maîtriser ces outils et techniques vous permettra d'optimiser votre efficacité et de naviguer avec aisance dans votre quotidien professionnel dans le domaine du commerce.

LES SUPPORTS DE FORMATION



Supports de cours variés

Profitez de PowerPoint interactifs, podcasts ou encore vidéos, disponibles 24h/24. Nos contenus garantissent un apprentissage dynamique et une expérience pédagogique enrichissante.



Supports écrits téléchargeables

Accédez à un condensé des informations des vidéos grâce à nos supports écrits téléchargeables, permettant une révision efficace où que vous soyez.



Webinaires de formation

Enrichissez votre expérience d'apprentissage avec nos webinaires interactifs ! Profitez de discussions et de conseils enrichissants pour élargir vos connaissances.



Exercices et cas pratiques

Mettez en pratique ce que vous avez appris avec nos exercices et cas pratiques conçus pour renforcer votre compréhension et affiner vos compétences.



Quiz en fin de module

Mesurez votre compréhension avec nos quiz en fin de module, conçus pour vous autoévaluer et valider efficacement vos acquis.



Études de cas

Plongez au cœur de la réalité du métier grâce à nos études de cas. Vivez des expériences concrètes qui vous permettront d'affiner et d'appliquer vos compétences.

NOTRE ACCOMPAGNEMENT

Découvrez l'accompagnement sur mesure de L'École Française conçu pour garantir votre réussite et faciliter votre parcours de formation.

VOTRE COACH PERSONNEL CHEZ L'ÉCOLE FRANÇAISE



- **Onboarding** : Vous accompagne pour une prise en main réussie de la plateforme
- **Conseils méthodologiques** : Vous propose des conseils pour vous organiser et gérer votre temps
- **Interlocuteur de confiance** : Est à votre disposition pour résoudre toute difficulté rencontrée
- **Boost de motivation** : Intervient pour raviver votre motivation et maintenir le focus sur les objectifs
- **Suivi adaptatif** : Assure un suivi régulier et ajuste le soutien en fonction de vos besoins en évolution

MISSIONS

Faciliter votre expérience d'apprentissage à nos côtés et vous guider vers la réussite de votre projet

VOTRE MENTOR DÉDIÉ : UN PROFESSIONNEL DU SECTEUR

- **Conseils pro** : Vous partage des conseils et astuces basés sur une riche expérience dans le domaine
- **Évolution des compétences** : Revient sur les notions clés et donne des explications détaillées
- **Boost de motivation** : Écoute et encourage pour surmonter les moments de doute et de challenge
- **Orientation carrière** : Informe et conseille pour aider à définir et à réaliser les objectifs professionnels
- **Retours continus** : Vous fait des retours réguliers et constructifs pour optimiser l'apprentissage




MISSIONS

Vous projeter dans la réalité du secteur et partager des conseils clés pour réussir professionnellement



COMPARATIF DE NOS OFFRES

Découvrez nos offres, élaborées pour répondre précisément à vos besoins et vous offrir une expérience d'apprentissage unique et de qualité, adaptée à votre projet.

	BASE	PREMIUM
 Expertise Masterclass interactives animées en direct	✓	✓
Conférences spécialisées pour développer votre employabilité	✓	✓
 Compétences Fiches synthèse et supports de cours PDF téléchargeables	✓	✓
Annales, examens blancs et conseils de révision	✓	✓
Cours vidéos engageants avec des formateurs experts	✓	✓
Accès à nos modules de formation complémentaires	✓	✓
Accès illimité aux contenus et leurs mises à jour à vie	✗ Limité à 3 ans	✓
 Accompagnement Coaching personnalisé jusqu'à la certification	✓	✓
Séances privées illimitées* de mentorat avec un expert	✗ Limité à 15 séances valables 2 ans	✓
Aide à l'organisation et conseils pratiques	✗	✓
Service client prioritaire par mail et téléphone	✗	✓
TARIFS	149,96€ pendant 24 mois soit 3599€ au total TTC éligible à prise en charge	166,96€ pendant 24 mois soit 3999€ au total TTC éligible à prise en charge

*à raison de 1 séance/jour pendant 2 ans

VOTRE FORMATION AVEC NOUS

Unique sur le marché, notre formation en ligne combine des sessions en direct avec nos mentors, l'accès 24/7 à vos cours sur notre plateforme, un suivi personnalisé, et une communauté active, pour une expérience d'apprentissage riche et interactive.



ACCOMPAGNEMENT

- **Coaching personnalisé**
Profitez de l'accompagnement 100% sur mesure pour avancer sereinement dans votre formation.
- **Mentorat illimité**
Profitez de séances privées avec un expert du secteur. Corrections d'exercices, révisions, projet professionnel, il vous guide vers la réussite.
- **Service client prioritaire**
Un problème ? Une question ? Un besoin ? Obtenez une réponse dans les plus brefs délais par mail ou par téléphone.



COMPÉTENCES

- **Cours vidéo accessibles à vie**
Accédez à vos contenus de formation en illimité et l'ensemble de leurs mises à jour à vie
- **Préparation aux examens**
Annales, examens blancs, conseils, obtenez votre diplôme dans les meilleures conditions.
- **Approche pratique**
Entraînez-vous grâce aux nombreux exercices, quiz et cas pratiques disponibles



ÉCHANGES

- **Communauté d'apprenants**
Rejoignez notre forum privé pour échanger avec les autres apprenants et profitez d'actualités sur votre formation.



EXPERTISE

- **Conférence spécialisées**
Profitez de l'accompagnement 100% sur mesure pour avancer sereinement dans votre formation.
- **Masterclass interactives**
Vivez des moments d'échanges avec un professionnel du secteur autour de thématiques clés en lien avec votre formation.

LES FINANCEMENTS

Pour faciliter l'accès à nos formations, **plusieurs financements** sont à votre disposition. **Vous pouvez choisir de financer votre formation par :**



Carte bancaire en mensualités



Votre entreprise grâce à son Plan de Formation ou son Opérateur de compétences



Les organismes publics comme Pôle Emploi



Votre Compte Personnel de Formation (CPF)

DÉCOUVREZ LE SECTEUR

Le secteur du commerce joue un rôle vital, fusionnant stratégie et intuition pour renforcer efficacement la présence et la performance des entreprises sur le marché.

LES GRANDES LIGNES

Responsabilités diverses :

- Étude de marché
- Gestion de portefeuilles
- Négociation commerciale
- Suivi des ventes
- Mise en place de stratégies de vente

Cadre professionnel : Entreprises de toutes tailles, boutiques, plateformes e-commerce.

Compétences requises :

- Connaissance des marchés
- Techniques de vente
- Suivi clientèle et fidélisation
- Analyse de données
- Capacités relationnelles

Perspectives de carrière :

Postes de responsable commercial, manager de ventes ou directeur des opérations commerciales



LES ENJEUX ACTUELS

Face à **l'évolution constante des marchés** et **des comportements d'achat**, les enjeux du commerce intègrent la **maîtrise des tendances actuelles** et la capacité à **instaurer une relation client de confiance**. Ces éléments sont déterminants pour construire **une stratégie commerciale efficace et pérenne**.

→ Évolution des attentes clients

L'ère moderne voit les consommateurs devenir de plus en plus exigeants en matière de personnalisation et de réactivité des marques. Ils recherchent des expériences d'achat sur-mesure et des interactions plus humaines, même en ligne.

🎯 OPPORTUNITÉ :

Se différencier en offrant des expériences client exceptionnelles, renforçant ainsi la fidélité et augmentant la valeur à vie du client.

→ Durabilité et responsabilité sociale

De plus en plus, les consommateurs tiennent compte des impacts environnementaux et sociaux de leurs achats. La durabilité est devenue un critère de choix majeur et les entreprises sont tenues de faire preuve de responsabilité éthique.

🎯 OPPORTUNITÉ :

Les marques qui intègrent des pratiques durables et responsables dans leurs stratégies commerciales ont l'occasion de capter un marché croissant de consommateurs conscients et engagés, renforçant ainsi leur image et leur positionnement.

→ Automatisation et nouvelles technologies

La transformation digitale entraîne une intégration croissante des technologies d'automatisation dans le commerce. Ces outils promettent d'améliorer l'efficacité, de réduire les coûts et d'offrir des expériences client plus fluides.

🎯 OPPORTUNITÉ :

Ces innovations technologiques permettent d'optimiser les processus, mais aussi de devancer la concurrence en offrant des services novateurs.

TROUVEZ VOTRE MÉTIER

Face à un paysage commercial en constante évolution, une expertise en pilotage de la performance commerciale ouvre la porte à de nombreuses opportunités de carrières stimulantes.

→ Ajoutez une compétence recherchée à votre CV et excellez dans différents métiers

DIRECTEUR COMMERCIAL

Pilier central de la stratégie de vente, le Directeur commercial oriente, définit et supervise la stratégie commerciale globale de l'entreprise pour maximiser les revenus.

→ Missions principales :

- Élaboration et déploiement de la stratégie commerciale.
- Gestion et formation des équipes.
- Suivi des performances et mise en place de plans d'action correctifs.

RÉMUNÉRATION : 4 000€ À 8 000€ BRUT/MOIS

MANAGER COMMERCIAL

Leader opérationnel des équipes de vente, le Manager commercial motive, forme et coordonne les commerciaux sous sa responsabilité pour atteindre les objectifs fixés.

→ Missions principales :

- Management et accompagnement des équipes commerciales terrain.
- Définition des objectifs de vente.
- Analyse des performances et identification des axes d'amélioration.

RÉMUNÉRATION : 3 000€ À 5 500€ BRUT/MOIS

CHEF DE PRODUIT

Véritable maître d'œuvre de la stratégie produit, le Chef de produit pilote le développement, le lancement et le suivi d'un produit ou d'une gamme sur le marché.

→ Missions principales :

- Analyse des tendances et des besoins
- Élaboration du mix marketing et positionnement produit
- Coordination des lancements de produits et suivi du cycle de vie

RÉMUNÉRATION : 2 800€ À 4 500€ BRUT/MOIS



LES STRUCTURES QUI RECRUTENT

GROUPES INDUSTRIELS

Ces géants de la production cherchent constamment à élargir leur marché.

Une stratégie commerciale solide est essentielle pour naviguer sur les marchés mondiaux et établir leur dominance.

SOCIÉTÉS DE DISTRIBUTION

Maillons essentiels entre producteurs et consommateurs, elles doivent constamment **adapter leur stratégie pour répondre aux tendances et préférences changeantes du marché.**

START-UPS & SCALE-UPS

Dans un environnement hautement compétitif, ces jeunes entreprises ont besoin **d'une stratégie commerciale claire pour se démarquer et gagner des parts de marché.**

MODALITÉS

MODALITÉS D'ASSISTANCE DU STAGIAIRE LORS DE LA SÉQUENCE DE FORMATION RÉALISÉE À DISTANCE

1- Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation

- **Florence Gilbert-Tersiguel** : Master of Science in Management – Kedge Business School, spécialisation Marketing Management, Directrice de la formation de L'École Française, accompagnée de son équipe pédagogique.
- **Sibel Yener** : Maîtrise Commerce international, IAE Perpignan, Directrice des consultants pédagogiques de l'École Française, assistée d'une équipe de conseillers experts métiers dédiés par parcours de formation.

2- Les modalités techniques selon lesquelles le stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes

Pendant toute la durée de la formation, le stagiaire est accompagné dans tous les cas via la messagerie intégrée à la plateforme e-learning de L'École Française.

Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse : support@lecolefrancaise.fr. Le stagiaire peut solliciter un ou plusieurs rendez-vous personnalisés avec un professionnel expert via la plateforme Calendly intégrée dans la plateforme e-learning. Les conditions d'accès dépendent de la formule tarifaire, BASE ou PREMIUM, que le Stagiaire a choisie.

Les professionnels experts disposent des qualités suivantes : fibre pédagogique, aisance orale, écrite et relationnelle, expertise métier.

3- Les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.

Dans tous les cas, une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai maximal de 7 jours après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante : support@lecolefrancaise.fr

Le délai d'assistance pourra être plus rapide en fonction de la formule tarifaire, BASE ou PREMIUM.

ÉVALUATION DES RÉSULTATS ET MODALITÉS DE SUIVI DE L'ACTION DE FORMATION

Chaque complétion d'un chapitre (ex. : cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de données MySQL de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

- Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des stagiaires seront évalués grâce à différents tests en ligne (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.).
- Des e-mails de relance pourront également être adressés au Stagiaire, lorsque celui-ci n'aura pas exécuté la totalité de l'action de formation.

MODALITÉS

MODALITÉS DE SANCTION DE L'ACTION DE FORMATION

1- Certificateur et certification professionnelle

- **Certificateur** : LA COMPAGNIE DE FORMATION - PIGIER
- **Certification professionnelle** : Bachelor "Chargé du développement commercial" (RNCP37075)

2- Modalités d'inscription aux épreuves du bloc de compétences de la certification professionnelle

Dès que le Stagiaire termine sa formation, il pourra se créer un compte sur Macertification.org afin d'accéder à l'épreuve de certification.

Tous les tarifs d'examens liés au bachelor sont inclus dans le prix de la formation. Il est à noter que tout apprenant, qui aurait suivi la formation à distance, peut s'inscrire à toutes les épreuves du bachelor.

3- Modalités d'évaluation lors des épreuves

Définir la stratégie commerciale (Bloc 1)

- Durée : deux épreuves de 3 heures
- Forme : mises en situation professionnelle sur la plateforme macertification.org
- Déroulement : Marketing stratégique et opérationnel, Webmarketing et Budget

Développer la performance commerciale (Bloc 2)

- Durée : 30 minutes de préparation et 20 minutes d'échange avec le jury.
- Forme : Epreuve sur poste informatique
- Déroulement : L'examen lié à ce bloc correspond à un cas pratique professionnel. Cet examen est une épreuve orale et pratique sur poste informatique, il se compose de 30 minutes de préparation et 20 minutes d'échange avec le jury.

Manager une équipe commerciale (Bloc 3)

- Durée : 20 minutes de présentation, puis 20 minutes d'échange avec les membres du jury
- Forme : Ecrit + Oral
- Déroulement : L'examen lié à ce bloc correspond à un dossier professionnel. Cet examen se compose d'un dossier écrit, d'une évaluation de l'entreprise et d'une soutenance orale :

L'examen écrit est un dossier de présentation de l'entreprise.

L'examen oral comporte 20 minutes de présentation, puis 20 minutes d'échange avec les membres du jury.

4- Document délivré après le passage des examens

Le parchemin de réussite à la certification sera envoyé de manière dématérialisée sous 15 jours après le jury annuel. Celui-ci est valable à vie.

De plus, une attestation provisoire de compétence par bloc sera établie sous 3 mois après le dépôt de chaque examen. Elle sera disponible sur l'espace apprenant si la note obtenue le permet.



ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap physique à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur, une tablette et/ou un smartphone.

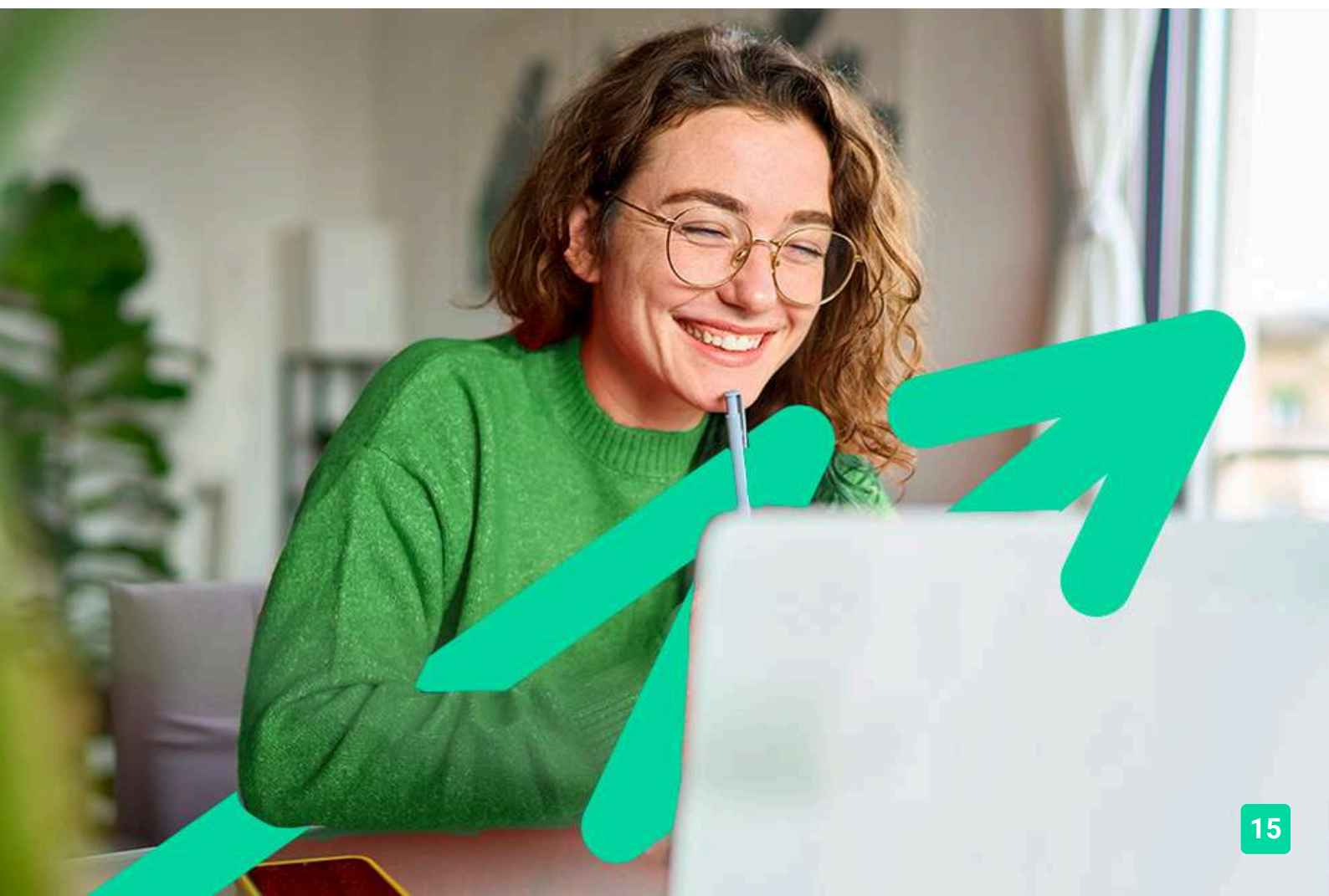
Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier de manière autonome, de l'ensemble des services proposés :

→ Les personnes malentendantes ne pourront pas exploiter l'audio de nos contenus vidéo et les formats podcast quand ils sont proposés, ni bénéficier des rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.

Resteront accessibles : les visuels de nos contenus vidéos, nos supports de formation écrits (qui, selon le type de formation choisie, peuvent couvrir plus de 80 % des contenus vidéo) et la réalisation des quiz en ligne nécessaire à la réalisation de la formation.

→ Les personnes malvoyantes ne pourront pas exploiter les visuels de nos contenus vidéo et nos supports de formation écrits, ni réaliser les quiz en ligne sans être accompagnées.

Resteront accessibles : l'audio de nos contenus vidéo, les formats podcast quand ils sont proposés et les rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.





L'ÉCOLE FRANÇAISE



lecolefrancaise.fr

