



Ce programme de trois ans conduit au titre intitulé *Chargé de gestion commerciale*, Titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP le 2/03/2020, délivré par FORMATIVES.

## Objectif

A l'issue de la formation, vous serez capable de mobiliser les compétences suivantes dans le plus grand nombre de secteurs :

- Concevoir et mettre en œuvre des actions marketing ;
- Définir et mettre en œuvre le Plan d'Action Commerciale (PAC) ;
- Organiser la prospection et le développement du portefeuille clients ;
- Mettre en œuvre une stratégie de gestion de la relation client ;
- Manager une équipe opérationnelle ;
- Anticiper et innover.

## Prérequis (Formation initiale)

Il est possible d'intégrer le Bachelor Management et Gestion à chaque niveau d'études.

**Pour une entrée en 1<sup>ère</sup> année :** Bac de la filière générale ou bac technologique (STMG - Sciences et technologiques du management et de la gestion). Les Bac pro peuvent aussi être étudiés selon le profil du candidat.

Dans le cadre de la réforme du bac, toutes les spécialisations peuvent être considérées, chacune apportant des compétences utiles pour cette formation. L'admission en 1<sup>ère</sup> année se fait hors-Parcoursup.

**Pour une entrée en 2<sup>ème</sup> année :** Bac+1 validé.

**Pour une entrée en 3<sup>ème</sup> année :** Bac+2 validé de préférence avec une spécialité commerciale ou marketing. Vous pouvez par exemple être diplômé d'un BTS (type BTS commerce international, BTS technico-commercial, BTS management commercial opérationnel...) ou d'un DUT (DUT GACO gestion administrative et commerciale des organisations, DUT GEA gestion des entreprises et des administrations, DUT TC techniques de commercialisation...). Vous pouvez également avoir suivi 2 années d'études au sein d'une autre école de commerce, spécialisée ou non dans le marketing.

Plus que des profils académiques, nous recherchons des étudiants motivés, dotés d'un véritable projet professionnel et d'un savoir-être leur permettant d'évoluer en entreprise.

## Stages / Alternance

- 2 mois minimum en France ou à l'international en 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> années
- 3 mois minimum en France ou à l'international en 3<sup>ème</sup> année
- Alternance en contrat de professionnalisation, contrat d'apprentissage ou stage alterné possible à partir de la 3<sup>ème</sup> année

## Métiers visés

Les compétences développées au cours de cette formation vous permettent d'accéder aux métiers suivants dans le plus grand nombre de secteurs :

- Gestionnaire d'établissement
- Responsable de petite ou moyenne structure
- Chargé(e) de gestion commerciale / de commercialisation
- Responsable de clientèle / des ventes / commercial
- Chargé(e) d'affaires / de mission

## Blocs de compétences

- RNCP34465BC01 - Conduire une politique commerciale
- RNCP34465BC02 - Piloter un projet commercial
- RNCP34465BC03 - Superviser une équipe et gérer un budget commercial
- RNCP34465BC04 - Gérer un service commercial

## Modalités d'évaluation

Pour vérifier que vous avez bien acquis les compétences visées par le titre, vous serez évalué, en groupe ou en individuel, à travers des mises en situations professionnelles sous la forme d'études de cas et de jeux de rôles. Vous aurez ainsi par exemple à définir et élaborer un plan d'action commerciale : actions, objectifs, moyens, budget, planning, argumentation et outil de pilotage et reporting, puis à mener une négociation. (voir les détails dans le Livret de candidat)





Ce programme de trois ans conduit au titre intitulé Chargé de gestion commerciale, Titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP le 2/03/2020, délivré par FORMATIVES.

## Validation

Pour obtenir le titre RNCP, le candidat devra réaliser l'intégralité des travaux de sa formation ainsi que la mission professionnelle prévue par le référentiel de formation. Il devra également se présenter aux examens et les réussir. Le titre RNCP est conditionné à la réalisation et la validation de la deuxième année de Mastère.

## Durée de la formation

La formation comprend 480 h/an. Ce volume comprend les heures de face à face pédagogique, les travaux de groupe, les séances d'e-learning et divers événements liés à la formation.

## Votre inscription en 4 étapes

### 1. Contactez-nous

Une de nos formations vous intéresse ? Contactez-nous afin de convenir d'un rendez-vous avec la direction pédagogique par téléphone ou par courriel.

### 2. Téléchargez votre Dossier de candidature

Préparez votre entretien d'admission en complétant votre dossier de candidature en nous l'envoyant par courriel.

### 3. Admissibilité

Un entretien en face à face ou à distance sera prévu. Une réponse vous sera donnée sous 48h par courriel.

### 4. Admission

Si votre candidature est validée, un dossier d'inscription vous sera transmis par courriel. A réception de celui-ci complété, vous serez définitivement inscrit à la SRBS.

## Admission en 2 étapes

### 1. Le dossier de candidature

Le dossier de candidature vous permet de vous présenter à l'entretien. Grâce à ce dossier complet, nous souhaitons comprendre qui vous êtes, quels ont été vos choix et connaître vos passions.

Un étudiant de la SRBS doit apporter son sérieux et sa motivation mais il doit également être écouté et compris.

### 2. L'entretien individuel

L'entretien avec le Directeur Pédagogique a pour but d'évaluer la pertinence de votre choix de formation et votre motivation.

A l'issue de cet entretien, la décision concernant votre candidature vous sera notifiée par courriel sous 48h.

**Dans le cadre d'une exigence de France Compétence, tous les candidats qui ont obtenu leur diplôme à l'étranger et inscrits au titre RNCP doivent solliciter une attestation de comparabilité de leur dernier diplôme obtenu auprès du centre ENIC-NARIC France en vue de validation du titre.**

**Pour effectuer cette démarche indispensable, vous pouvez déposer votre demande en cliquant sur le lien suivant :**

<https://phoenix.france-education-international.fr/inscriptions/>

**(délai moyen de traitement étant de 3 mois)**





## PROGRAMME

### 1<sup>ère</sup> année Open Class

#### Gestion d'entreprise

Économie d'entreprise et de marché  
Statistiques appliquées à la gestion  
Méthodes quantitatives de gestion I

#### Marketing

Fondamentaux du marketing  
Gestion et développement commercial  
Études de marché  
Initiation à la communication digitale

#### Économie d'entreprise

Macro-économie  
Micro-économie  
Culture générale d'entreprise  
Concepts et actualités économiques  
internationales I

#### Outils et supports

Management et gestion des activités  
Environnement juridique de l'entreprise  
Initiation à l'entrepreneuriat I

Développement des compétences  
relationnelles orales  
Techniques rédactionnelles

#### Service commercial

Management d'un service commercial  
Anglais professionnel I  
Chinois professionnel I

#### Stage en entreprise

Rapport de stage

### 2<sup>ème</sup> année Open Class

#### Gestion d'entreprise

Méthodes quantitatives de gestion II  
Initiation à la comptabilité générale  
Fondement du contrôle de gestion

#### Marketing

Communication Marketing intégrée  
Marketing de la relation commerciale  
Communication interne-écrits professionnels

#### Économie d'entreprise

Management des entreprises

Introduction aux ressources humaines  
Droit civil et commercial  
Concepts et actualités économiques  
internationales II

#### Outils et supports

Initiation à l'entrepreneuriat II  
Développement des compétences  
relationnelles orales  
Techniques rédactionnelles

#### Service commercial

Développement commercial et gestion  
commerciale  
Anglais professionnel II  
Chinois professionnel II

#### Stage en entreprise

Rapport de stage

### 3<sup>ème</sup> année

#### Gestion d'entreprise

Gestion  
Gestion logistique  
Contrôle de gestion commerciale  
Droit des contrats  
Management de l'information et des  
connaissances - Business Intelligence  
Réglementations, Responsabilités et risques  
professionnels

#### Marketing

Veille stratégique, études de marchés  
Marketing digital, e-réputation  
Marketing stratégique  
Analyse comportementale du consommateur  
Marketing et innovations  
Marketing opérationnel  
Marketing événementiel

#### Management et Ressources humaines

Fondamentaux de la GRH  
Management interculturel

#### Outils et supports

Méthodologie de la gestion de projet  
Référencement  
Brand Content  
Informatique de gestion : PGI CRM, gestion base  
de données  
Analyse de données  
RGPD, Processus Qualité et Responsabilité  
sociale de l'employeur

#### Techniques et stratégies commerciales

Stratégie commerciale  
Actions promotionnelles et publicitaires

Techniques commerciales, Commerce à  
l'international  
Commercial et Sponsoring

#### Service commercial

Management d'un service commercial  
Gestion commerciale  
Budget d'un service  
E-commerce  
Négociation commerciale  
Anglais professionnel III  
Chinois professionnel III

#### Valorisation des compétences professionnelles

Projet professionnel  
Atelier insertion professionnelle  
Techniques rédactionnelles  
Training grand oral



## INFO COMPLÉMENTAIRE

### Accessibilité et handicap

#### L'Accessibilité à la SRBS pour les personnes en situation de Handicap

À la SRBS, toutes nos formations sont accessibles aux étudiant(e)s en situation de handicap à partir du moment où ils remplissent toutes les conditions de nos pré-requis et sont admis par nos équipes après entretien.

Les équipes de la SRBS se mobilisent quotidiennement pour accueillir les étudiant(e)s en situation de handicap. Nous leur proposons une écoute attentive, un accompagnement personnalisé et adapté, pour qu'ils puissent intégrer notre campus dans les meilleures conditions et suivre leur formation à la SRBS.

Les étudiant(e)s possédant une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH) peuvent bénéficier de divers aménagements pour préparer leur formation à la SRBS. S'ils sont en alternance, en entreprise, c'est leur médecin du travail qui mesurera et validera la compatibilité des missions qui leur seront confiées, avec leur handicap.

#### Des moyens humains mis en œuvre

À la SRBS, le personnel enseignant et administratif est sensibilisé au handicap et à l'accueil en milieu ordinaire d'étudiant(e)s en situation de handicap.

Le Consultant Formation et Carrière qui inscrit l'étudiant(e) a pour mission de suivre et d'accompagner l'apprenti(e) tout au long de sa formation à la SRBS, comme en entreprise. Il construit avec lui son projet professionnel en prenant en compte les spécificités de son handicap.

Le référent handicap du campus SRBS veille à ce que la formation de l'étudiant(e) en situation de handicap se déroule au mieux. Il cherche les solutions les plus adaptées à la situation de l'étudiant(e) handicapé, en relation directe avec le monde associatif et les acteurs de la formation.

Le référent handicap est l'intermédiaire entre les formateurs et l'étudiant(e). Il aide le formateur à résoudre les problèmes qui peuvent survenir au cours de la formation de l'étudiant handicapé. Il se rend disponible pour recevoir l'étudiant(e) en situation de handicap lorsqu'il en ressent le besoin.

#### Des aides et des aménagements techniques en faveur du handicap

En fonction du handicap de l'étudiant et si sa situation l'exige, la SRBS prévoit un aménagement du campus pour faciliter l'accessibilité.

Les étudiants en situation de handicap peuvent bénéficier d'aménagement de leurs modalités d'examen (tiers-temps, PC, aide à la saisie...) voire d'un allongement d'un an de la durée de leur formation.

### Financement & Tarifs

#### Comment financer la formation ?

Pour financer votre formation, plusieurs solutions s'offrent à vous :

- L'alternance : en contrat de professionnalisation ou en contrat d'apprentissage.
- Les stages rémunérés.
- Les jobs. Le rythme des enseignements vous permet de travailler en parallèle de vos études et d'autofinancer en partie votre scolarité.
- Les prêts bancaires à taux réduit remboursables durant les années qui suivent la fin de vos études.
- Le financement personnel.

#### Frais de scolarité

Les droits de scolarité demandés par la SRBS couvrent les frais liés à l'enseignement et au suivi individualisé de chaque étudiant, les frais de photocopies et de cours numériques, l'accès au centre de documentation et aux ressources informatiques.

Pour l'année universitaire 2023/2024, les droits de scolarité demandés par la SRBS sont de 4 500 € l'année d'études en 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup>, 6 500 € en 3<sup>ème</sup> année.

Les modalités d'alternance proposées à la SRBS offrent aux étudiants la possibilité de prise en charge des frais de scolarité par l'entreprise et d'être rémunérés, prise en charge partielle ou totale selon le programme et l'année d'étude.

Un acompte sur les frais de scolarité est demandé à l'étudiant au moment de son inscription. Cet acompte est remboursable uniquement en cas d'échec au baccalauréat pour les étudiants souhaitant intégrer la 1<sup>ère</sup> année d'étude, ou en cas de signature d'un contrat de professionnalisation ou de stage alterné dont la formation est partiellement ou intégralement financée.

La cotisation aux associations étudiantes et à l'Association des diplômés est de 50 €. Cette cotisation obligatoire est indépendante des frais de scolarité, elle permet aux étudiants de bénéficier des services et activités des associations pendant leur cursus.

Pour l'Association des Diplômés, une fois diplômé, l'ancien élève n'aura plus à cotiser à l'association, il aura accès gratuitement et à vie à tous les services de l'Association des Diplômés.



Silk Road Business School

Établissement d'Enseignement Supérieur Privé

R.N.A. : W751230842 NDA : 11755847975

Code NAF : 8542Z N° SIRET : 814 916 052 000 16

Adresse : 42 rue du Faubourg Poissonnière 75010 Paris France

Tél : +33 (0)1 47 70 47 20 Courriel : [info@srbs.fr](mailto:info@srbs.fr) [www.srbs.fr](http://www.srbs.fr)

