



Ce programme de trois ans conduit au titre RNCP du niveau II (6 Européen) « Chargé(e) de gestion commerciale », codes NSF 312M et 313, paru au JO du 2 mars 2020, code RNCP : 34465, certifié 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^{ère} 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^{ère} année se fait hors-Parcoursup.

Pour une entrée en 2^{ème} année : Bac+1 validé.

Pour une entrée en 3^{ème} 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.

Organisation

Ce programme dure trois ans, les deux premières années sont en Open Class, et les spécialisations se font en 3^{ème} année comme suit :

- Gestion commerciale
- Stratégie d'entreprise
- Marketing
- Entrepreneuriat

Stages / Alternance

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

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





Ce programme de trois ans conduit au titre RNCP du niveau II (6 Européen) « Chargé(e) de gestion commerciale », codes NSF 312M et 313, paru au JO du 2 mars 2020, code RNCP : 34465, certifié par Formatives.



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)

Validation

Pour obtenir son titre RNCP, le candidat devra réaliser l'intégralité des devoirs 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 troisième année de Bachelor.

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 du Certificateur, 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/>





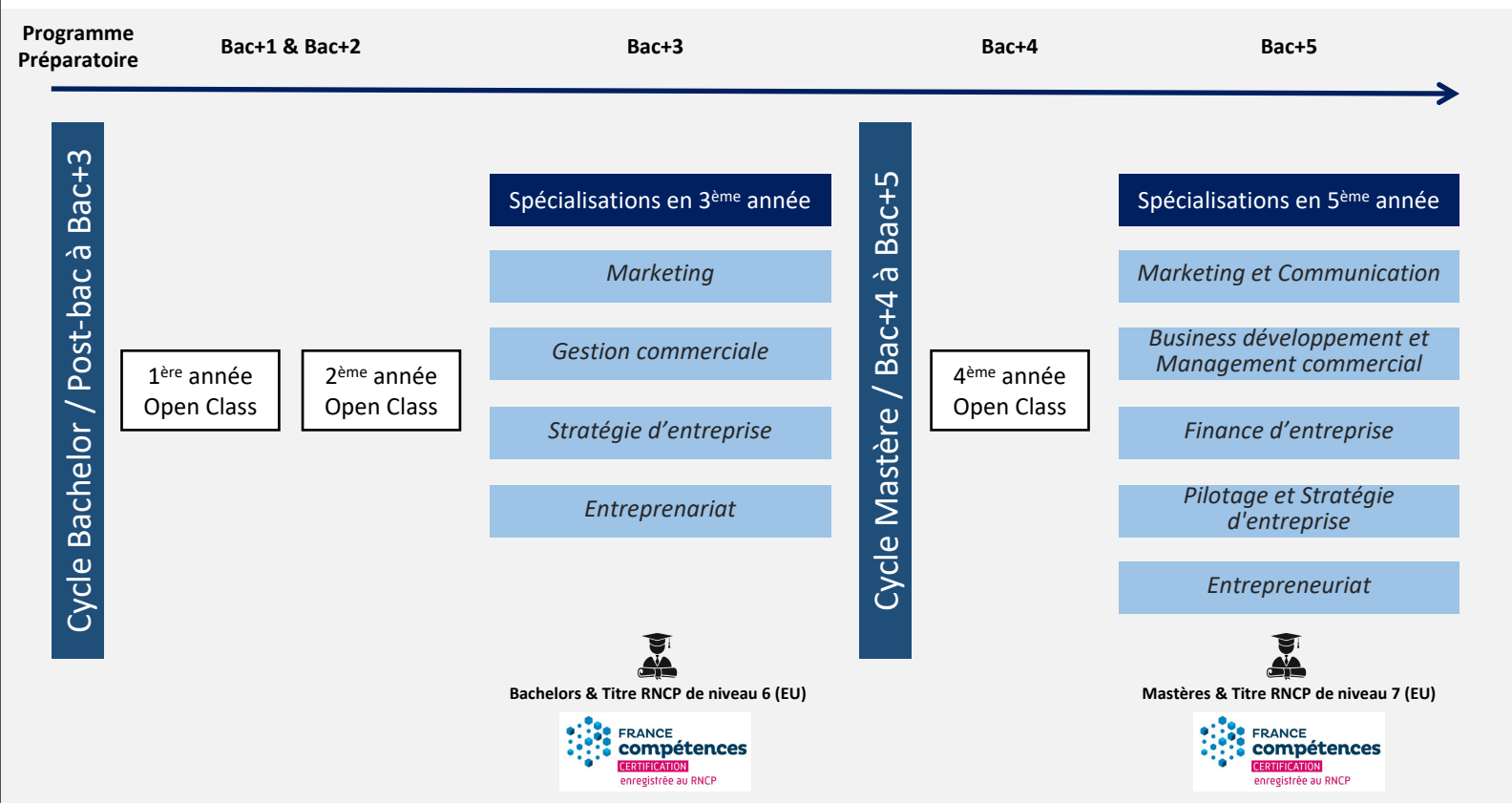
Ce programme de trois ans conduit au titre RNCP du niveau II (6 Européen) « Chargé(e) de gestion commerciale », codes NSF 312M et 313, paru au JO du 2 mars 2020, code RNCP : 34465, certifié par Formatives.

Poursuite d'études

Cette formation délivre un titre de niveau 6 européen reconnu par l'État et vous prépare à intégrer le marché du travail dès le Bac+3. Si vous souhaitez cependant vous spécialiser pour accéder à un plus haut niveau de responsabilités, vous pouvez poursuivre vos études en intégrant l'un des mastères de la SRBS en Management et Stratégie d'entreprise avec les spécialisations suivantes :

- Marketing & Communication
- Business développement et Management commercial
- Finance d'entreprise
- Pilotage et Stratégie d'entreprise
- Entrepreneuriat

Admission possible de la 1^{ère} à la 5^{ème} année





PROGRAMME

1^{ère} 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

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

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

Parcours Gestion commerciale

Management commercial
Gestion de projet en équipe
Recrutement, formation et animation d'une équipe commerciale.
Outils de gestion RH et de la performance commerciale.

Parcours Marketing

Stratégie et environnement de l'entreprise
Communication et médias
Marketing digital
Plan Marketing
Relation client

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

2^{ème} année Open Class

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

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

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

Service commercial

Développement commercial et gestion commerciale
Anglais professionnel II
Chinois professionnel II

Stage en entreprise

Rapport de stage

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

Parcours Stratégie d'entreprise

Stratégie d'entreprise & stratégie de l'innovation
Stratégie de communication
Stratégie Marketing
Business development
Démarche Qualité et labels

Parcours Entrepreneuriat

Outils du projet de création d'entreprise
Comportement entrepreneurial
Marketing, vente, négociation et réseaux sociaux
Gestion juridique du créateur



PROGRAMME

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 2022/2023, les droits de scolarité demandés par la SRBS sont de 5 500 € l'année d'études en 1^{ère} et 2^{ème} et 6 500 € en 3^{ème} 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^{ère} 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 www.srbs.fr

