Chargé de gestion commerciale

(2e et 3e année en apprentissage)

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro.

Réf. : 24153842F — Mise à jour : 17 février 2026

Organisme responsable : **FORMATIVES - IGC BUSINESS SCHOOL - CPS/SUPVETO**

Présentation de la formation

Objectifs

Le Parcours BACHELOR en 3 ans de IGC Business School permet aux étudiants de se former sur le fonctionnement et les enjeux de l'entreprise. La première année de formation est en initiale, les deux années suivantes se suivent sur un rythme d'alternance.

Mise en oeuvre de la politique commerciale

- Réalisation d'une veille commerciale
- Réalisation d'une veille technologique
- Analyse du marché, des besoins. Expertise des opportunités de commercialisation
- Participation à l'élaboration de la stratégie commerciale. Prise en compte des nouveaux canaux de distribution
- Élaboration d'un plan d'actions commerciales
- Gestion de l'e-réputation et de l'image de marque

Diffusion et promotion commerciale en cohérence avec la stratégie définie

- Élaboration et mise en place d'actions commerciales
- Rédaction de campagnes commerciales et / ou de promotions commerciales
- Animation d'un site commercial en ligne, optimisation des contenus et du référencement
- Participation à des manifestations commerciales événementielles
- Suivi et évaluation des actions commerciales

Activité 3 : Animation commerciale

- Gestion des contacts et développement d'un portefeuille clients
- Réalisation d'actes de vente en langue anglaise
- Facilitation du parcours client. Gestion des dispositifs de fidélisation
- Recherche de disponibilité des produits
- Animation des équipes internes
- Analyse de données statistiques

Activité 4 : Gestion d'un centre de profit

- Gestion de projets commerciaux
- Gestion d'un budget
- Prise en compte des règlementations
- Développement d'un réseau de partenaires institutionnels et professionnels

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau Bac général, pro ou techno, BP

Niveau de sortie

Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

Chargé de gestion commerciale

Code RNCP : 34465

Métiers associés

C1504 — Transaction immobilière

D1406 — Management en force de vente

G1303 — Vente de voyages

G1402 — Management d'hôtel-restaurant

M1701 — Administration des ventes

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1851814S	Présentiel	Rennes	08/09/2025	28/08/2027
1851827S	Présentiel	Saint-Malo	08/09/2025	28/08/2027
1851828S	Présentiel	Plérin	08/09/2025	28/08/2027

Source : GREF Bretagne #24153842F