



Ecole Française
des Affaires

Diplôme Bac+2 en Management

Chargé(e) de la Gestion et de l'Activité Commerciale de l'Entreprise

Diplôme reconnu par l'Etat français délivré par la CCI de Seine-et-Marne

Le/la titulaire du diplôme de « Chargé(e) de la Gestion et de l'Activité Commerciale de l'Entreprise » est un(e) spécialiste des techniques de marketing, de vente et de gestion. Il/elle maîtrise les techniques de l'information et de la communication appliquées à l'entreprise. Son activité dans l'entreprise présente une dominante commerciale ou une dominante de gestion/administration. Ce diplôme est délivré aux étudiants à l'issue de deux années de formation par la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) de Seine-et-Marne.

Certification

Diplôme reconnu par l'Etat français, certifié de niveau III (Bac+2) par la Commission Nationale de la Certification Professionnelle (CNCP) française

Métiers

- Conseiller(e) commercial, Attaché commercial, Technico-commercial
- Conseiller(e) clientèle, Chargé(e) de clientèle
- Chargé(e) de mission, Chargé(e) d'affaires
- Assistant(e) chef de produit ou de secteur
- Assistant(e) marketing
- Chargé(e) de communication
- Chargé(e) des ventes, des achats
- Agent logistique
- Comptable, Assistant(e) Gestionnaire
- Assistant(e) administratif(ve)
- Assistant(e) de direction
- Chargé(e) du personnel

Programme/compétences

Le référentiel du diplôme du « Chargé(e) de la Gestion et de l'Activité Commerciale de l'Entreprise » est composé de 3 blocs de compétences et de la prise en compte d'une pratique professionnelle.

Suivre et analyser l'activité comptable et budgétaire au service de la compétitivité de l'entreprise

- Maîtriser les opérations comptables
- Connaître les concepts généraux du système fiscal
- Utiliser l'outil informatique pour la gestion comptable de l'entreprise
- Analyser les coûts
- Analyser les informations financières de l'entreprise
- Participer à l'élaboration d'un budget prévisionnel
- Maîtriser les outils mathématiques liés à la gestion de l'entreprise

Gérer et développer l'activité commerciale de l'entreprise

- Analyser l'offre de son entreprise et son marché
- Participer à la définition de la stratégie marketing et commerciale
- Réaliser une étude de marché
- Mener un entretien de vente
- Etablir une relation de communication
- Communiquer en anglais commercial
- Commercialiser son offre à l'international
- Maîtriser l'environnement juridique de la vente
- Utiliser l'outil informatique dans l'activité commerciale
- Connaître le secteur de la distribution

Gérer et manager une équipe et/ou une force de vente

- Replacer l'entreprise dans son environnement économique
- Animer et motiver une équipe
- Communiquer en réunion ou en groupe de travail
- Adopter un mode de communication professionnel
- Respecter le cadre juridique du travail
- Connaître le cadre juridique de constitution de l'entreprise
- Suivre et évaluer l'activité d'une équipe de vente

Organisation

- Formation initiale à temps plein en 2 ans, organisée sur 4 semestres d'études
- Début de la formation : septembre

Stages

- Stage d'application en entreprise de 7 semaines en fin de première année
- Stage de professionnalisation de 11 semaines en fin de deuxième année

Evaluation

- Contrôle continu
- Partiels à la fin de chaque semestre
- Etudes de cas en fin de cursus
- Rapports et soutenances de projets
- Rapports et soutenances des stages incluant l'évaluation de l'entreprise

Admission

- Titulaire d'un Baccalauréat (toutes séries)
- Moins de 23 ans
- Admission sur test écrit et entretien de motivation

Recruteurs

