

Licence mention gestion

Parcours Chargé.e du Développement Commercial et Marketing

Certifiante

Contrat appr.

Contrat pro.

Réf. : 2284161F — Mise à jour : 18 août 2026

Organisme responsable : **POLE FORMATION UIMM BRETAGNE - site de Plérin**

Contenu

Objectifs

Ce diplôme forme des professionnels aux postes de **commerciaux sédentaires et itinérants en B to B et B to C** dans les secteurs d'activité des biens et services...et vise à développer des compétences quant à la **mise en œuvre des éléments de stratégie marketing et commerciale** définis par l'entreprise, **commercialiser l'offre de produits et services, assurer les fonctions de pilotage** de dispositif commercial... :

- appréhender l'environnement économique de l'entreprise,
- mettre en œuvre les techniques et méthodes générales utilisées dans les fonctions commerciales (droit, communication, anglais, management, comptabilité et gestion),
- maîtriser et mettre en œuvre les techniques fondamentales utilisées dans les fonctions commerce /vente /distribution /marketing.

Il est nécessaire de bien appréhender les enjeux des entreprises et les bonnes pratiques liées à la gestion et l'encadrement d'une équipe. C'est dans cet objectif que nous avons bâti un programme de formation solide répondant aux attentes des entreprises.

A l'issue de la formation, les apprenants devront être capables de :

- Assurer la veille de marché et concurrentielle, comprendre les évolutions et les tendances des consommateurs
- Bâtir et mettre en oeuvre un plan d'action commercial
- Prospecter en B to B ou B to C, au téléphone et/ou en face à face
- Etablir des devis, relancer les clients, négocier, vendre les contrats
- Conseiller et suivre les clients
- Prendre contact et négocier avec des prestataires de services
- Identifier et créer des actions marketing et de communication digitale
- Utiliser les indicateurs de performance pour évaluer l'efficacité commerciale et marketing et proposer des actions correctives
- Relayer les informations commerciales et marketing auprès de sa direction
- Assurer des fonctions d'encadrement terrain de forces de vente

Les titulaires de la licence possèdent les connaissances et compétences attendues pour **prendre part à des activités de développement de projets** et de missions intégrant principalement des dimensions commerciales, marketing, en utilisant les méthodes et outils appropriés et à un **niveau de responsabilité et d'autonomie significatif**. Ces fonctions sont exercées à des niveaux de responsabilité relevant de l'**encadrement intermédiaire ou encore de proximité**.

SECTEURS CONCERNÉS

Activités industrielles, spécialisées, scientifiques et techniques, activités financières et d'assurance, activités immobilières, activités de services administratifs et de soutien, autres activités de services

Programme

UNITÉS D'ENSEIGNEMENT

- UE 1 | VEILLE STATÉGIQUE ET CONCURRENTIELLE
 - Enjeux et objectifs, méthodologie, sourcing, outils de recherche automatisée, recherche d'information web 2.0 et réseaux sociaux, datamining, benchmarking, avis d'experts...
- UE 2 | NÉGOCIATION ET MANAGEMENT DES FORCES DE VENTE
 - Stratégie et plan d'action commerciale, négociation, prospection...
- UE 3 | RÈGLES GÉNÉRALES DU DROIT DES CONTRATS
 - Technique contractuelle, conclusion et exécution des contrats (obligations, responsabilités, inexécution, litiges, extinction...
- UE 4 | MANAGEMENT DES ORGANISATIONS
 - Représentation de l'activité de l'entreprise, gestion d'équipe - leadership, motivation, approche managériale, analyse de l'entreprise...
- UE 5 | ANGLAIS
 - Anglais professionnel, compréhension et expression écrite et orale
- UE 6 | MARKETING ÉLECTRONIQUE - MARKETING DIGITAL
 - L'omnicanal et ses enjeux, marketing relationnel et digital, stratégie du e-marketing, outils du digital - référencement, affiliation, display...
- UE 7 | COMPTABILITÉ ET CONTRÔLE DE GESTION
 - Méthode du coût complet par centres d'analyse, méthode ABC, méthode d'imputation rationnelle des charges fixes, méthodes de calcul des coûts en coût partiels...
- UE 8 | INITIATION À LA GESTION DE LA RELATION CLIENT
 - Enjeux de la relation commerciale et du CRM, stratégie multicanale, outils liés aux technologies avancées, enjeux de l'internet et du commerce électronique, fonctionnement d'un site marchand, pratiques marketing sur internet...
- UE 9 | INITIATION AU MARKETING B to B / B to C
 - Rédaction d'un scénario de vente, contact avec le client, besoins du client et présentation du produit/service, réponses aux objections, conclure la vente par téléphone...
- UE 10 | PRATIQUES ÉCRITES ET ORALES DE LA COMMUNICATION PROFESSIONNELLE
 - Prise de parole en public, conduite d'une réunion, animation de groupe, supports et outils de l'écrit, normes langagières...
- UE 11 | APPLICATION PROFESSIONNELLE
 - Rapport d'expériences professionnelles, qui sert la soutenance devant le jury

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau BTS - Bac +2

Niveau de sortie

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

Liste des certifications

Licence mention gestion

Code RNCP : 35924

Métiers associés

M1203 — Comptabilité

- M1401 — Conduite d'enquêtes
- M1604 — Assistanat de direction
- M1605 — Assistanat technique et administratif

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1827224	Présentiel	Bruz	31/08/2025	30/08/2026

Source : GREF Bretagne #2284161F