

Chargé de gestion commerciale

Bachelor CGC

Certifiante

Contrat appr.

Contrat pro.

Réf. : 24148898F — Mise à jour : 18 août 2026

Organisme responsable : **LODIMA OUEST LANESTER**

Contenu

Objectifs

Sous la responsabilité du dirigeant (en agence ou PME) ou du directeur commercial, le / la chargé(e) de gestion commerciale est un cadre intermédiaire qui exerce ses activités de manière autonome :

- Il / elle analyse des marchés et assure des veilles (commerciales, technologiques, juridiques) permettant de mettre en place la politique commerciale de l'enseigne.
- Par l'organisation d'actions commerciales cohérentes avec la stratégie définie, il / elle assure la visibilité de la marque, de produits, de prestations.
- Il / Elle est garant de la gestion de la relation client (conseil, conquête, fidélisation). À ce titre, il / elle participe activement au développement commercial (nouveau secteur, nouvelle cible de clientèle, nouveau produit ou service...) et anime une équipe dans le but de faciliter le parcours et développer le portefeuille clients.
- Il / Elle doit pouvoir assurer la gestion d'un projet ou d'un service commercial en utilisant des dispositifs de pilotage transverses, dans le respect des législations et de l'environnement.

Programme

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 réglementations
- Développement d'un réseau de partenaires institutionnels et professionnels

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

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
1816316	Présentiel	Lanester	31/08/2025	30/08/2026

Source : GREF Bretagne #24148898F