

GESTION COMMERCIALE

1. Définition

La gestion commerciale est une spécialisation qui prépare à gérer les activités commerciales d'une entreprise, optimiser les ventes, suivre les clients et coordonner les opérations marketing et logistiques pour améliorer la performance commerciale.

2. Détails sur le programme de formation

Durée : 12 mois (formation modulaire) ou 2 ans (BT ou CAP)

- **Introduction à la gestion commerciale** (concepts, objectifs, rôle dans l'entreprise).
- **Techniques de vente et négociation.**
- **Marketing et promotion des produits/services.**
- **Gestion de la relation client (CRM).**
- **Suivi des stocks et logistique commerciale.**
- **Analyse des ventes et reporting commercial.**
- **Outils informatiques appliqués à la gestion commerciale.**
- **Stratégies de développement commercial et fidélisation.**

3. Objectifs de stage

- Participer aux opérations commerciales et marketing de l'entreprise.
- Développer des compétences en vente, négociation et relation client.

- Observer la gestion des stocks et la coordination logistique.
- Apprendre à analyser les performances commerciales pour optimiser les résultats.

4. Thèmes de soutenance

- L'importance de la gestion commerciale dans la croissance d'une entreprise.
- Étude comparative entre vente traditionnelle et vente digitale.
- L'impact de la fidélisation client sur le chiffre d'affaires.
- Les outils informatiques comme levier de performance commerciale.

5. Responsabilités et débouchés

- **Responsabilités** : gérer les ventes et relations clients, suivre les stocks, analyser les performances, proposer des actions commerciales.
- **Débouchés** : entreprises commerciales, grandes surfaces, sociétés de distribution, agences de marketing, startups, freelances en commerce.