

CATALOGUE FORMATION

BACHELOR GESTION COMMERCIALE ET STRATEGIE DIGITALE



ESART Business School est un établissement d'enseignement supérieur soumis au contrôle pédagogique de l'état, via l'Académie de Paris. **ESART Business School** dispense des formations en Management de la durabilité allant de Bac à Bac +5, en présentiel et à distance, en formation initiale et continue.

- Numéro de déclaration d'activité est le, enregistrée auprès du préfet de la région Ile de France.
- Numéro SIRET
- UAI-CFA : 0756357C

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esart-paris.fr - admissions@esart-paris.fr

Présentation

Le Bachelor Gestion Commerciale et Stratégie Digitale (GC) de l'ESART est un diplôme inscrit au RNCP, Niveau 6 qui a pour objectif de transformer des étudiants en professionnels de la vente et du management opérationnel capables de piloter une stratégie de A à Z.

Cette formation s'adapte parfaitement aux besoins des Managers chargés du pilotage de la stratégie commerciale, qui sont à la recherche de collaborateurs créatifs, passionnés, curieux et motivés.

Le Bachelor GC de l'ESART permet d'être très opérationnel dès votre première expérience professionnelle ou de continuer vos études sur un cycle Bac+4/5. Des cours, conférences, Masterclass, Business Games assurés par des professionnels, experts dans leurs métiers.

La mise en relation avec notre réseau d'entreprises partenaires haut de gamme pour effectuer votre alternance.

Certification

Titre enregistré au répertoire national des certifications professionnelles

Prérequis

NIVEAU(X) DE RECRUTEMENT

Bac et Bac+2

Prérequis :

Le Bachelor Gestion Commerciale et Stratégie Digitale (GC) de l'ESART est accessible aux titulaires d'un baccalauréat et en 3^{ème} année, aux titulaires d'un BTS ou tout autre diplôme de niveau 5.

Accès sur étude de dossier et éventuellement entretien.

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esart-paris.fr - admissions@esart-paris.fr

Objectifs

Le Bachelor Gestion Commerciale et Stratégie Digitale (GC) de l'ESART est un diplôme reconnu par l'état de niveau 6 qui vise à atteindre les objectifs suivants :

- ❖ Apprendre à mener des entretiens de vente en B2B (Business to Business) et B2C (Business to Consumer).
- ❖ Savoir mettre en place des outils de CRM (Customer Relationship Management) pour maintenir une relation durable avec le client.
- ❖ Maîtriser les techniques modernes (social selling, phoning, marketing automation) pour acquérir de nouveaux comptes.
- ❖ Interpréter des indicateurs clés de performance (KPI) comme le panier moyen, le taux de transformation ou la marge brute.
- ❖ Établir des prévisionnels de ventes et veiller à la rentabilité des actions menées.
- ❖ Savoir rendre compte de son activité à la direction de manière synthétique et visuelle.
- ❖ Analyser la concurrence et les tendances pour identifier des opportunités de croissance.
- ❖ Décliner la stratégie de l'entreprise en objectifs concrets et en actions terrain.
- ❖ Participer à la promotion de l'offre (événements, marketing digital, supports de vente).
- ❖ Comprendre comment intégrer et faire monter en compétences des collaborateurs.
- ❖ Savoir motiver une force de vente, fixer des objectifs individuels et collectifs.
- ❖ Acquérir les bases juridiques nécessaires pour encadrer les contrats de vente et le travail des équipes.

Méthode pédagogique et évaluation

Modalités d'évaluation :

Etudes de cas et/ou tests et/ou dissertations et/ou analyses de texte et/ou QCM et/ou évaluation orale et/ou travaux de recherche / Contrôle continu / Bilan de l'alternance et des compétences (écrit + oral) / Soutenance des mémoires / Évaluation professionnelle en entreprise

Documents récapitulatifs de la formation :

Supports de Cours (formats pdf, et/ou word et/ou ppt), des études de cas et/ou des supports audios et vidéos, d'éventuels exercices à faire en cours de formation

Durée et Financement

DURÉE DES ÉTUDES :

- ❖ 3 ans pour les étudiants titulaires d'un BAC ou d'un diplôme équivalent
- ❖ Alternance possible à partir de la 3e année.

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esart-paris.fr - admissions@esart-paris.fr

Modalités et délais d'accès

Délais d'accès

- ❖ Les inscriptions pour la rentrée de septembre 2026 se déroulent du 01 mars au 20 septembre 2026
- ❖ Les inscriptions pour la rentrée décalée de janvier 2027 se poursuivent jusqu'au 18 du mois de décembre

Modalités

L'accès à nos formations peut être initié :

- ❖ Par l'employeur,
- ❖ A l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier,
- ❖ Par un étudiant ou son tuteur légal
- ❖ Alternance possible à partir de la 3^e année

Après remplissage de la fiche d'inscription, notre école s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures.

Si la formation nécessite des prérequis, nous vous proposerons alors, et ce quel que soit le mode de financement que vous envisagez, un test de connaissance et/ou un entretien de positionnement (par appel téléphonique ou en visioconférence) et/ou une étude de votre dossier.

Cette formation ne possède pas d'équivalence et de passerelle

Les étudiants qui entrent en première année doivent obligatoirement valider tous les blocs de compétences

POURSUITES D'ÉTUDES

Ce Bachelor a une finalité professionnelle et débouche donc sur un emploi. Vous avez aussi la possibilité de vous inscrire en première année de Mastère

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esart-paris.fr - admissions@esart-paris.fr

Débouchés

- ❖ Chargé d'Affaires
- ❖ Commercial
- ❖ Business Developer
- ❖ Technico-Commercial
- ❖ Key Account Manager (KAM)
- ❖ Chargé des Ventes
- ❖ Retail Manager
- ❖ Chargé commercial
- ❖ Chargé de Missions
- ❖ Consultant en Business Development

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

Programme

1^{ERE} ET 2^{EME} ANNEE

La formation GC en 1^{ère} et 2^{ème} année qui vise à acquérir des compétences de gestionnaires, est articulée ainsi qu'il suit :

Semestre 1 :

- ❖ Humanités
- ❖ Concepts et actualités économiques
- ❖ Droit – Moot court
- ❖ Management des entreprises et Projets d'entreprise
- ❖ Administration des ressources humaines
- ❖ Gestion des outils collaboratifs
- ❖ Management et gestion des activités
- ❖ Analyse marketing et Expérience client

Semestre 2 :

- ❖ Start-up et entrepreneuriat
- ❖ Techniques de négociation
- ❖ Anglais des affaires
- ❖ Introduction au processus comptable
- ❖ Stratégies commerciales des entreprises
- ❖ Contrôle de gestion de base
- ❖ Intelligence économique et veille stratégique
- ❖ Stratégies d'influence et de lobbying
- ❖ Stage (Facultatif)

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

3^{EME} ANNEE

La formation GC de l'année de spécialisation est organisée en deux (2) axes :

AXE 1 : MATIERES DE SPECIALISATION

Semestre 1 :

- ❖ Logistique & Supply Chain
- ❖ Techniques de négociation et Expérience client
- ❖ Gestion des stocks et inventaires
- ❖ Management et commerce international

Semestre 2 :

- ❖ Droit commercial
- ❖ Stratégie Marketing & Webmarketing
- ❖ Management des opérations commerciales
- ❖ KPI et Analyse des performances
- ❖ Stage (obligatoire)

AXE 2 : EXIGENCES DE CERTIFICATION

- ❖ Validation des blocs de compétences :

Bloc 1 : Coordonner et améliorer l'activité commerciale de l'établissement marchand

Bloc 2 : Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne et optimiser la performance économique de l'établissement marchand

Bloc 3 : Manager les salariés de l'établissement marchand

Rythme : 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

FORMATION CERTIFIANTE

01-60-05-58-30

contact@esart-paris.fr - admissions@esart-paris.fr

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap



Référent handicap : Stéphane NOAH

Téléphone : 0160055830

Mail : Stephanenoah@emsp-bs.fr

Contacts

Mail : contact@esart-paris.fr / admissions@esart-paris.fr

Numéro : 0160055830

Les informations relatives au coût de cette formation sont accessibles en cliquant sur le lien suivant : [Cette page](#)

Financement

- ❖ Le contrat d'alternance : l'entreprise s'acquitte des frais de scolarité en lieu et place de l'étudiant.
- ❖ Le Congé Individuel de Formation (CIF).
- ❖ L'aide individuelle à la formation (AIF), si vous êtes demandeur d'emploi
- ❖ Le financement personnel via un job étudiant ou un prêt bancaire.
- ❖ Vous avez la possibilité de payer vos frais de scolarité en plusieurs fois.
- ❖ Séminaire de recherche d'entreprises
- ❖ Coaching individuel

Aide à la recherche d'entreprise

- ❖ Séminaire de recherche d'entreprises
- ❖ Coaching individuel
- ❖ Mise en relation avec les partenaires de l'école