istef

PROGRAMME DE LA FORMATION

BACHELOR RESPONSABLE EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING, MAJEURE ENTREPRENEURIAT

TITRE RECONNU PAR L'ÉTAT DE NIVEAU 6

MÉTIERS VISÉS

- **Assistant(e) d'un directeur marketing ou commercial • Chef de projet**
- **Conseiller(ère)/Responsable commercial**
- **Coordinateur(trice) ventes et marketing**
- **Assitant(e) commercial(e), Créateur d'entreprise**
- **Consultant en création d'entreprise**

DURÉE

- **496 heures réparties sur 12 mois**
- **Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète**

RYTHME

- **1,5 jours en formation / 3,5 jours en entreprise par semaine**

CONDITIONS D'ADMISSION

- Bac+2 validé (120 crédits ECTS)
  ou Bac suivi de 5 années d'expérience dans le secteur tertiaire
- Notes et appréciations scolaires
- Entretien individuel de motivation
- Tests d'orthographe, d'anglais, de logique et de personnalité

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Cours dispensés en présentiel alternant des apports théoriques et des exercices pratiques
- Accompagnement individuel sur le Mémoire
- Pour chaque cours, l'alternant et le formateur émargent virtuellement, attestant ainsi de la réalisation de l'action de formation.

À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ*

Le titre "Responsable en Développement Commercial et Marketing - Majeure Entrepreneuriat" est reconnu par l'Etat niveau 6.
Le titre est délivré par ECORIS et préparé en partenariat avec le certificateur.
Le titre a été enregistré le 31/05/2023 par France Compétences sous le n°RCNP 37633 pour une durée de 3 ans, code diplôme 26X31011 et code NSF 312 (Commerce, vente).
Le titre est accessible par la VAE. Pour toute information, consultez le site vae.gouv.fr et pour la demande de recevabilité le site service-public.fr/particuliers/vosdroits/R10282
Les liens de correspondance avec d'autres certifications ou habilitations sont consultables sur le site France Compétences.

** Sous condition de validation (voir règlement d'examen)*

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les aptitudes du responsable du développement commercial comprennent la maîtrise des fondamentaux du commerce, du marketing et de la vente. Ce rôle implique également le soutien au responsable commercial dans le développement de la clientèle. Il est essentiel d'acquérir les réflexes nécessaires pour prendre des initiatives, ce qui est crucial pour progresser vers des postes à responsabilité.

PUBLIC

- Étudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi

PRISE EN CHARGE

La formation de l'apprenant est 100% prise en charge par l'entreprise et l'OPCO.

COMPÉTENCES CLÉS

- Réaliser une étude concurrentielle et élaborer une stratégie de développement commercial
- Définir un plan de communication et concevoir des outils de communication
- Recruter et animer une équipe commerciale
- Concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise

APPRÉCIATIONS DES RÉSULTATS

- Contrôles continus (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestre avec remise de bulletins de notes et appréciations de l'équipe pédagogique.
Après chaque examen, l'alternant reçoit une fiche d'évaluation des compétences par matière.
Lors du parcours pédagogique, l'alternant élabore un Mémoire à soutenir devant un jury de professionnels.

LES MOYENS TECHNIQUES

Possibilité de déjeuner sur place ou dans l'environnement proche

Ecrans connectés

Wifi

Suite Office 365

Bibliothèque virtuelle

Accessible en fonction des aménagements possibles de l'établissement

VOTRE PROGRAMME

BLOC 1 - Elaborer une stratégie commerciale et marketing

- Marketing opérationnel et stratégique
- RSE

BLOC 2 - Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente

- Marketing digital
- Communication stratégique
- Communication commerciale

BLOC 3 - Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise

- Gestion financière et culture entrepreneuriale
- LGRH

BLOC 4 - Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale

- Management de l'équipe de vente
- Recrutement de l'équipe de vente
- Techniques de vente et digitalisation
- Simulation de vente
- Communication et management

BLOC 5 - Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique

- Entrepreneuriat

BLOC COMPLEMENTAIRE

- Anglais

Le programme est également découpé en blocs de compétences.
Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante.