

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

- 532 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](http://FranceCompétences.com).

* 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

SÉMINAIRE D'INTÉGRATION

- Team Building

TECHNIQUES PROFESSIONNELLES

- Marketing opérationnel et stratégique
- Communication stratégique
- Entrepreneuriat
- Management et recrutement de l'équipe de vente
- Législation et gestion des ressources humaines
- Techniques de vente

LANGUE VIVANTE

- Anglais

GESTION DE L'INFORMATION

ET DE LA RELATION

- Communication et management
- Gestion financière
- RSE

PROJETS PROFESSIONNELS

- Conduite de projet
- Simulation vente
- Marketing digital :

RÉVISIONS

EXAMENS



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

BLOC 1

Elaborer une stratégie commerciale et marketing

BLOC 2

Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente

BLOC 3

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

BLOC 4

Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale

BLOC 5

Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique