

BACHELOR RESPONSABLE EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING, MAJEURE ENTREPRENEURIAT

TITRE RECONNU PAR L'ÉTAT DE NIVEAU 6 (EU)

MÉTIERS VISÉS

- Assistant(e) d'un directeur marketing ou commercial
- Chef de projet
- Conseiller(ère)/Responsable commercial
- Coordinateur(trice) ventes et marketing
- Assistant(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)
Titulaire d'une certification de niveau 5
Bac suivi de 5 années d'expérience dans le domaine concerné
- 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 émergent 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°RNCP 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](http://le.site/vae.gouv.fr) et pour la demande de recevabilité le site service-public.fr/particuliers/vosdroits/R10282 et/ou vous rapprocher d'Ecoris

Les liens de correspondance avec d'autres certifications ou habilitations sont consultables sur le site [France Compétences](http://FranceCompétences).

* 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'OPCO et par un financement de l'entreprise. Le Reste À Charge pour l'entreprise est de 1000€ par an

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



Suite Office 365



Wifi



Accessible en fonction des aménagements possibles de l'établissement

VOTRE PROGRAMME

BLOC 1 – PARTICIPER À L'ÉLABORATION D'UNE STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING OMNISCANALE ET RESPONSABLE

- Stratégie et marketing opérationnel
- Marketing alternatif
- Stratégie commerciale
- RSE

BLOC 2 – PILOTER LE DÉPLOIEMENT OPÉRATIONNEL DE PLAN D'ACTION COMMERCIAL ET MARKETING

- Pilotage de la performance commerciale
- Communication commerciale
- Gestion financière d'entreprise

BLOC 3 – DÉVELOPPER LES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES ET LA FIDÉLISATION CLIENT

- Marketing digital
- Vente et relation client
- Simulation vente

BLOC 4 – MANAGER UN SERVICE COMMERCIAL ET MARKETING

- Management de l'équipe de vente
- Recrutement de l'équipe de vente
- Législation et gestion des ressources humaines
- Communication et management

ENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

- Entrepreneuriat
- Anglais appliqué

BLOC MÉMOIRE

- Conduite de projet



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