

# BACHELOR RESPONSABLE EN DÉVELOPPEMENT MARKETING & VENTE MAJEURE ENTREPRENEURIAT

Titre reconnu par l'État de niveau 6 (Bac +3)

## MÉTIERS VISÉS

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

## DURÉE

- 680 heures réparties sur 18 mois : septembre ou octobre N à mars N+2
- Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète

## RYTHME

- 1 jour en formation / 4 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, feuille d'émargement à signer par l'alternant et le formateur, attestant ainsi de la réalisation de l'action de formation

## À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ\*

- Le titre "Responsable en Développement Marketing et Vente" est reconnu par l'Etat niveau 6. Le titre est délivré par ECORIS et préparé en partenariat avec le certificateur. Le titre est enregistré le 08/07/2021 par France Compétences sous le n°RCNP 35758, 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://vae.gouv.fr) et pour la demande de recevabilité le site [service-public.fr/particuliers/vosdroits/R10282](http://service-public.fr/particuliers/vosdroits/R10282)

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



## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Acquérir les fondamentaux du commerce, du marketing et de la vente. Seconder un responsable commercial dans le développement de la clientèle. Acquérir les réflexes pour des prises d'initiatives afin d'évoluer vers des postes à responsabilité.

## PUBLIC

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

## 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



Salles informatiques et wifi



Suite Office 365



Salles équipées de vidéoprojecteur



P.LIGNAN  
Référént Handicap  
p.lignan@istef.fr

## 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
- Droit
- Réseaux sociaux

### PROJETS PROFESSIONNELS

- Conduite de projet
- Simulation vente
- Marketing digital :
  - Bases des technologies du Web
  - Créer et animer une communauté
  - Booster son activité / performer par l'analyse
  - Les bons outils de communication

### RÉVISIONS

### EXAMENS

