

BACHELOR

Responsable en Développement Commercial et Marketing

Qu'est-ce qu'un Bachelor ?

En France, un Bachelor est une certification professionnelle de grade BAC+3. Il est délivré par le Ministère du travail. Ce Bachelor vous permet d'obtenir 60 crédits ECTS (European Credits Transfer System) permettant toutes poursuites d'études.

Titre inscrit au RNCP (Répertoire National de la Certification Professionnelle) au niveau 6 par arrêté ministériel publié le 26 Juin 2006 au journal officiel, renouvelé par l'arrêté ministériel du 08/07/2021. La fiche RNCP du Titre Responsable en Développement Commercial et Marketing est référencé sous le n° 37 633, date de révision le 31/05/2023, valable jusqu'au 31/05/2026.

Pour quels métiers ?

Chargé (e) de communication, Chef(fe) de rayon produit, Responsable d'un centre de profit, Chef(fe) de secteur, Chargé (e) d'études,, Responsable Commercial, Responsable des ventes, Attaché(e) Commerciale, Responsable de rayon.

Prérequis

Titulaire d'un BAC + 2 ou de niveau 5 validé (120 ECTS) + épreuves de sélection (tests)

Objectifs

Le (la) responsable en développement Marketing et Vente est capable de participer au développement de produits, depuis leur conception jusqu'à la commercialisation en intégrant la spécificité de leur marché d'intervention.

Cursus

**550 heures de formation
dont 63 heures d'évaluations**

> **En Formation initiale (payante)**

Devis sur demande, stage de 3 mois obligatoire.

> **En alternance (rémunérée)**

Rythme

En moyenne 1 semaine et 3 jours par mois en formation

De Septembre à Septembre

**2 Périodes d'examens imposées par le certificateur
en février/Mars et juin /Juillet**

Évaluation

Contrôles de connaissances / Étude de cas / Épreuves orales / Soutenance de projet / Simulations de vente.

EFFECTIF

15 par classe maximum

CERTIFICATIONS



SIRET 817 426 745 00029 - Enregistrement n°75 79 01 38 779 auprès de la Région Nouvelle Aquitaine

Contenu

BLOCS DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES RÉPARTIS DANS 4 UE

UE A- Techniques professionnelles

UE B- Langue vivante Anglais

UE C- Gestion de l'information et de la relation

UE D- Pratique professionnelle

BLOC 1 : ÉLABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE D'ENTREPRISE

UEA Marketing opérationnel et stratégique : Analyser la position stratégique de l'entreprise sur son marché/Définir une stratégie et un plan d'actions commercial/Gérer la relation client.

BLOC 2 : ÉLABORER ET METTRE EN ŒUVRE UNE STRATÉGIE DE MARKETING ET DE COMMUNICATION

UE B Communication opérationnelle et stratégique : Mener une réflexion stratégique pour concevoir des dispositifs de communication média et hors média, les recommander de façon opérationnelle et les évaluer.

UE D Marketing digital : Utiliser les outils de webmarketing dans le cadre d'une stratégie digitale

BLOC 3 : ASSURER LA GESTION D'UNE UNITÉ COMMERCIALE

UE A- Législation et gestion des ressources humaines : Intégrer toute la gestion des ressources humaines par le droit du travail

UE C- Communication et management : Exprimer en toutes situations un message cohérent et établir un prévisionnel financier

UE C- Gestion financière et culture entrepreneuriale : Analyser les documents comptables et établir un prévisionnel financier

UE C- Développement Durable et RSE : Développer une conscience environnementale, développer une responsabilité sociétale individuelle dans le cadre de la RSE en entreprise, découvrir et appliquer les fondamentaux du DD et de la RSE

BLOC 4 : ANIMER ET ENCADRER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

UE A- Management de l'équipe de vente: Organiser, recruter et gérer une équipe

UE A- Recrutement de l'équipe de vente: Maîtriser les techniques d'entretien de recrutement de commerciaux et de vendeurs

UE C/UE D – Techniques de vente et simulation : Maîtriser les techniques commerciales et mettre en place les outils d'aide à la vente

UE B- Anglais appliqué : Être capable d'exercer son métier en Anglais

BLOC 5 : SPÉCIALITÉ : ENTREPRENEURIAT

UE A- Spécialité entrepreneuriat

UE D- Conduite de projet Concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise/Accompagnement individualisé pour la mise en œuvre du contenu du projet

LES FORMATIONS



Commerce, Management, Marketing & Environnement



15 rue des oiseaux - 79460 MAGNÉ



05 49 35 39 01



contact@formations-marais.com



www.formations-marais.com