



CHARGÉ.E DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

Objectif de la formation

Le titre à finalité professionnelle "Chargé.e de développement commercial et marketing" met l'accent sur l'axe commercial et le développement du chiffre d'affaires des entreprises. Le savoir-faire du chargé.e de développement commercial et marketing est de développer les ventes en optimisant les data clients, recueillies de manière traditionnelle ou on-line. Le digital a une part importante dans l'activité commerciale et marketing comme un nouvel outil pour comprendre et approcher le client.

DEBOUCHES

- Chargé.e de développement commercial et marketing ;
- Responsable commercial et marketing ;
- Responsable de développement commercial ;
- Chef.fe des ventes ;
- Business developer ;
- Chef.fe de secteur ;
- Chargé.e d'affaires.

RYTHME DE LA FORMATION

Les cours ont lieu une semaine sur deux.

Initial	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi
Alternance	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi

 Ecole  Entreprise

STAGE

Le stage est obligatoire en cursus initial.
La durée totale est de 12 semaines minimum.

EVALUATION

L'évaluation comporte un partiel durant l'année universitaire ainsi qu'un examen final.

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

- Mise en oeuvre d'un plan marketing ;
- Plan de communication ;
- Marketing digital ;
- Développement commercial et marketing ;
- Gestion portefeuille clients ;
- Gestion de la relation clients ;
- Approche budgétaire ;
- Management d'une équipe ;
- Gestion des ressources humaines ;
- Management recrutement et motivation ;
- Langue vivante.

POURSUITE D'ETUDES

Accès en Mastère ou Master Communication, Marketing, Développement commercial.

CONDITIONS D'ADMISSION

Etre titulaire d'un BAC +2 ou équivalent.
Sur dossier, tests de niveau et entretien.
Toutes nos formations sont accessibles en situation d'un handicap.

PRIX DE LA FORMATION

En alternance : Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.
En initial : 5 490,00 € l'année.