



BACHELOR

CHARGÉ.E DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

PRÉSENTATION 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.

DÉBOUCHÉS

- 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

Formation en 1 an de niveau 6.
Formation accessible en initial ou en alternance.

DIPLÔME DELIVRÉ

Titre Professionnel de niveau 6 (RNCP38025).

PRIX DE LA FORMATION

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

POURSUITE D'ÉTUDES

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

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE :

Alternance : Semaine 1

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| L | M | M | J | V |
|---|---|---|---|---|

Semaine 2

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| L | M | M | J | V |
|---|---|---|---|---|

En entreprise :

| |
|---|
| ■ |
|---|

 En cours :

| |
|---|
| ■ |
|---|

Initial : 12 semaines de stage alternées obligatoire.

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.

Bonus de l'ESC Anancy

- Un partenariat avec une école de langue à Dubaï ;
- Un voyage d'étude ;
- Un BDE (Bureau Des Etudiants)



BACHELOR

CHARGÉ.E DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

Contenu de la formation :

BLOC 1 :

- Mise en œuvre d'un plan marketing étude de marché
- Collecte et analyse
- Positionnement de l'offre
- Plan de communication
- Marketing digital

BLOC 2 :

- Développement commercial et marketing plan d'actions commerciales
- Gestion portefeuille clients
- Négociation
- Gestion de la relation clients
- Animation réseau commercial
- Suivi des ventes E commerce
- Approche budgétaire

BLOC 3 :

- Management d'une équipe
- Communication interpersonnelle
- Gestion des ressources humaines
- Management recrutement et motivation

SYSTÈME D'ÉVALUATION EN COURS

- Contrôle continu sous forme d'études de cas, de QCM et diverses présentations orales sur leurs dossiers d'études ;
- Bachelor blanc à la fin du 1er semestre ;
- Epreuves officielles écrites et soutenances en fin d'année scolaire.

SYSTÈME D'ÉVALUATION EN ENTREPRISE

Livret d'apprentissage remis au tuteur afin d'évaluer les différents blocs de compétences.

SYSTÈME PÉDAGOGIQUE

- Cours théoriques ;
- Ateliers pratique ;
- Conférences et séminaires ;
- Accompagnement individualisé ;
- Immersion professionnelle.

Equipements :

Ordinateurs, plateformes d'échange avec les formateurs, logiciels de spécialité (Ciel, Wordpress, Shopify, etc.).