

MARKETING & VENTE

« Responsable en développement Marketing et Vente »
Titre reconnu par l'Etat de niveau 6 (Bac +3) – 60 crédits ECTS



Bac +3 Rythme de la formation : Alternance ou initial

METIERS VISES :

- Coordinateur Ventes & Marketing
- Chargé d'études Marketing / Vente
- Administrateur des ventes
- Assistant du directeur commercial

DURÉE :**1 an : Septembre N à Septembre N+1**

Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète.

RYTHME :**Plusieurs rythmes de formation au choix****CONDITIONS D'ADMISSION :**

- Bac + 2 validé* (120 crédits ECTS) ou Bac suivi de 5 années d'expérience dans le secteur tertiaire
- Passage de tests d'entrée
- Dossier de candidature et entretien

*Autre profil : contactez-nous

MOYENS PEDAGOGIQUES :

- Cours alternant des apports théoriques et des exercices pratiques.
- Une équipe pédagogique composée d'enseignants et de professionnels diplômés.

A LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ* :

- Le titre « Responsable en Développement Marketing et Vente » reconnu par l'Etat niveau 6 (Bac +3)
- Le Bachelor Marketing et Vente

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

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Seconder un responsable d'une enseigne dans le développement de la relation avec la clientèle. Acquérir des réflexes de cadre pour pouvoir prendre des initiatives et ainsi évoluer vers des postes à responsabilité.

La fonction peut s'adapter à tous les secteurs d'activités, en tant qu'assistant d'un responsable marketing ou du directeur commercial, même de très petites entreprises dans lesquelles cette personne doit devenir le véritable bras droit du dirigeant.

PUBLIC :

- Etudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emplois

COMPETENCES CLES :

- 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 une offre commerciale sur le marché européen

LES MOYENS TECHNIQUES :

Possibilité de déjeuner sur place ou dans l'environnement proche



Salles informatiques & Wifi



Suite office 365 + Campus numérique



Salles équipées de vidéoprojecteur et écran

APPRÉCIATION DES RÉSULTATS :

Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.

Un bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs est réalisé en fin de chaque semestre.

Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant élabore un projet personnel qui fait l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

ACCESSIBILITE AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation consultez-nous

VOTRE PROGRAMME :

Durée de la formation : 1 an (504 h)



- **Marketing opérationnel et stratégique**

Analyser la position de l'entreprise sur son marché, définir une stratégie et un plan d'action commercial ; gérer la relation client.

- **Commerce européen**

Savoir repérer l'influence des politiques européennes sur son action professionnelle.

- **Communication opérationnelle et stratégique**

Mener une réflexion stratégique pour concevoir des dispositifs de communication média et hors média ; entraîner les candidats à les recommander de façon opérationnelle et à savoir les évaluer.

- **Management et recrutement de l'équipe de vente**

Organiser, recruter, gérer une équipe commerciale.

- **Marketing digital**

Utiliser les outils du webmarketing et créer un site internet.

- **RSE**

Dans un contexte où les enjeux du développement durable sont majeurs, contribuer à l'imbrication et à l'intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions des entreprises en concertation avec les parties prenantes.

- **Législation et Gestion des Ressources Humaines**

Intégrer toute la problématique de la gestion des ressources humaines par le droit du travail.

- **Techniques de vente / Simulation de vente**

Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente

- **Anglais**

Être capable d'exercer son métier en anglais.

- **Communication et Management**

Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management,

- **Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale**

Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.

- **Conduite de projet**

Rédaction et soutenance d'un mémoire professionnel en considérant les enjeux sociaux et environnementaux de son projet.

Pour les personnes en activité professionnelle ou ayant eu une activité professionnelle significative, la certification peut être obtenue par la formation ou la VAE¹.

➤ Pour ce type de parcours, adressez votre demande à executive@ecoris.com

Le programme est découpé en blocs de compétences. Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante. L'examen se déroule alors sous forme ponctuelle. La moyenne à chaque bloc permet l'obtention du diplôme.

¹VAE : Validation des Acquis de l'expérience