

BAC+3**TECHNOPOLYS**
L'ÉRIER**ECORIS**
L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE**COMMERCE MARKETING**

MARKETING ET VENTE AUTOMOBILE

Responsable en Développement Commercial et Marketing
Titre RNCP de niveau 6 (BAC+3)En partenariat avec Technopolys
Code RNCP N° : 37633

Date de publication : 31-05-2023 - Date d'échéance de l'enregistrement : 31-05-2026

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37633/>**3^{ème} année de formation****↶ En alternance*

DURÉE

- 504 heures de formation
De Septembre N à Septembre N+1
- 1 période en entreprise de 40 jours minimum
- Possible en alternance



VALIDATION**

- Titre RNCP Responsable en Développement Commercial et Marketing
- Bachelor Marketing et Vente Automobile (60 crédits ECTS)



PRÉREQUIS

- Bac + 2 validé (120 crédits ECTS) ou Bac suivi de 3 années d'expérience professionnelle post-bac dans le secteur tertiaire
- Passage de tests d'entrée
- Dossier de candidature et entretien



MÉTIER VISÉS

- Responsable commercial secteur automobile
- Chargé de développement commercial dans le secteur automobile
- Conseiller clientèle automobile
- Gérant d'une concession automobile



MÉTHODES MOBILISÉES

- Des cours alternant des apports théoriques et des exercices pratiques
- Une équipe pédagogique composée d'enseignants et de professionnels diplômés
- Une pédagogie intégrant suivi et résultats individuels avec une évaluation par compétences professionnelles
- Des supports et compléments de cours en ligne

Office 365



WOO COMMERCE



OBJECTIFS

- Élaborer une stratégie commerciale et marketing
- Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente
- Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise
- Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale
- Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique

*Pour la 1^{ère} et 2^{ème} année, se référer au programme Bachelor Up'

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

BACHELOR - MARKETING ET VENTE AUTOMOBILE



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 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.



CONDITION ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Étudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi
- Délai de traitement des candidatures : 1 semaine
- Entrée en formation autorisée jusqu'au 31/10/N



Accessibilité aux publics en situation de handicap et/ou titulaire d'une Reconnaissance et la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH)*.

*Pour tout besoin spécifique et toute adaptation contactez-nous.



CHIFFRES CLÉS

71

Admis

86%Taux de réussite
(2022-2023)**89%**Taux de présentation
aux examens
(2022-2023)

PROGRAMME

Durée de la formation : 1 an

Élaborer une stratégie commerciale et marketing

- Marketing opérationnel et stratégique
- RSE

Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente

- Marketing Digital
- Communication commerciale
- Communication opérationnelle et stratégique

Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise

- Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale
- Législation et Gestion des Ressources Humaines

Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale

- Recrutement de l'équipe de vente
- Techniques de vente
- Communication et Management
- Management de l'équipe de vente
- Simulation de vente
- Anglais appliqué

Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique

- Vente automobile

Préparation au mémoire professionnel

- Conduite de projet

POSSIBILITE DE VALIDATION PAR BLOCS DE COMPÉTENCES OU PAR LA VAE

→ 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. La validation de la certification est également soumise à la rédaction et à la présentation orale d'un mémoire professionnel et à la réalisation d'un stage en entreprise de 40 jours minimum.

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

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



TARIFS



Devis et planning personnalisés à la demande (bilan de positionnement)

En savoir + sur
les financements



POURSUITE D'ÉTUDES

- Titre niveau 7
- Exemple :
 - M1 Management et Stratégie Commerciale
 - M1 Management et Stratégie Digitale



CONTACT

- Chambéry : 04 79 69 28 17
- Annecy : 04 50 09 27 98
- Lyon : 04 37 66 43 15
- Annemasse : 04 50 87 21 36
- Grenoble : 04 85 87 07 10
- www.ecoris.com