

Vous souhaitez devenir **chef de projet marketing**
ou **responsable commercial** ?

BACHELOR DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

Formation Bac+3 en alternance en 3 ans

Après un Bac

En partenariat et délivré par ECORIS - Titre certifié « Responsable en Développement Commercial et Marketing » enregistré au RNCP n°37633, niveau 6 (EU).



Objectifs

savoir-faire à l'issue de la formation

- ✓ Développer et conseiller sa propre clientèle, de promouvoir ses produits sur différentes plateformes.
- ✓ Réaliser une étude de marché.
- ✓ Élaborer une stratégie commerciale.



Missions

confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)

- ✓ Identifier et mettre en place les actions commerciales pour atteindre les objectifs attendus.
- ✓ Prospecter et reformuler avec précision les attendus de son interlocuteur et convenir d'un nouveau rendez-vous pour présenter la proposition commerciale.
- ✓ Entretenir les contacts clients, générer des leads et être garant de la fidélisation des clients.
- ✓ Utiliser les outils mobiles de communication à des fins commerciales.
- ✓ Optimiser les espaces de vente physique comme web.
- ✓ Mettre en place des événements et animation de ventes.





Programme

1^{ÈRE} ANNÉE : Fondamentaux du commerce et du marketing

Compétences techniques

- Marketing Stratégique
- Vente
- Merchandising
- Management de l'équipe commerciale
- Calculs commerciaux

Compétences transversales

- Informatique
- Gestion de projet
- Droit
- Anglais
- Communication

2^{ÈME} ANNÉE : Professionnalisation

PRO « Négociation et relation clients »

- Marketing opérationnel
- Marketing digital
- Conduite de projet
- Communication
- Vente et téléprospection
- E-commerce
- Droit
- Anglais
- Calculs commerciaux
- Tableaux de bord

PRO « Gestion d'un point de vente »

- Marketing opérationnel
- Marketing digital
- Conduite de projet
- Communication
- Vente et relation clients
- Gestion économique et financière
- Management d'équipe
- Droit
- Anglais

3^{ÈME} ANNÉE : Spécialisation

La troisième année du programme est dédiée aux enseignements de spécialisation.

- E-commerce
- Manager en Grande Distribution

Voir la fiche dédiée aux spécialisations



Modalités d'accès

pré-requis pour intégrer la formation

- Être titulaire du baccalauréat
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 2 jours en formation, 3 jours en entreprise (1^{ère} et 2^{ème} année) puis 1 semaine en formation, 2 semaines en entreprise (3^{ème} année)
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



Modalités d'évaluation

- Contrôle continu en cours de formation
- Rapport d'activités professionnelles
- Mémoire de recherches appliquées
- Épreuves certifiantes orales et écrites



Durée de la formation

- 3 ans (1652h)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



Métiers

- Responsable commercial
- Chef de projet marketing
- Responsable du développement
- Directeur clientèle
- Chargé d'affaires
- Responsable des ventes
- Chargé d'études marketing
- Assistant du directeur commercial
- Chargé d'études marketing/vente
- Coordinateur vente et marketing
- Administrateur des ventes



Poursuite d'étude

Mastère « Manager en Stratégie d'Entreprise, spécialisation Stratégie Commerciale »

Mastère « Management, Marketing Digital et E-business »

Mastère « Manager en Développement Durable »