



BACHELOR OF BUSINESS[®]

« RESPONSABLE COMMERCIAL MARKETING »

En partenariat et délivré par l'école ICD (Groupe IGS) - Titre certifié Responsable Commercial et Marketing enregistré au RNCP n° 31923, niveau 6 (EU)

Formation Bac +3 en alternance
Après un Bac ou un Bac +2

LES OBJECTIFS

- ✓ Acquérir les connaissances indispensables aux métiers du commerce et du marketing
- ✓ Préparer à des fonctions opérationnelles (marketing opérationnel, management de projets...)

LES DÉBOUCHÉS

- ✓ Responsable commercial
- ✓ Chef de projet marketing
- ✓ Responsable du développement
- ✓ Directeur clientèle
- ✓ Chargé d'affaires
- ✓ Chargé d'études marketing
- ✓ Responsable des ventes
- ✓ Chef de produit



APRÈS UN BAC +3

Bac +5 (post Bac +3 en 2 ans)

- MSC Management & Stratégie Commerciale
- MSC Management & Stratégie Digitale
- MSC Management & Stratégie Patrimoine Financier et Immobilier

APRÈS UN BAC +2

Bac +3 (post Bac +2 en 1 an)

Bachelor of Business spécialisations :

- Banque Assurance
- Métiers de la Distribution
- Business Development
- Commerce Transport et Logistique
- Management du Sport

APRÈS UN BAC

Bac +3 (post Bac)

Bachelor of Business « Commerce & Marketing » spécialisations en 3ème année



PRÉ-REQUIS - MODALITÉS D'ACCÈS

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



DURÉE DE LA FORMATION

- ✓ 3 ans (1470 heures)
- ✓ 1 session par an
- ✓ Reentrée en septembre

VOTRE ENVOL COMMENCE ICI !

PROGRAMME

1 ÈRE ANNÉE ET 2 ÈME ANNÉE :

ADOPTER LA POSTURE DU COMMERCIAL À L'HEURE DU DIGITAL

- Introduction aux techniques commerciales
- Personal branding
- Veille informationnelle
- Outils de présentation

PROSPECTER POUR TROUVER DE NOUVEAUX CLIENTS ET UTILISER UN CRM ET LES OUTILS DIGITAUX UTILES AUX COMMERCIAUX

- Méthodes de prospection commerciale
- Marketing digital
- Fondamentaux d'Excel commerciale
- Salesforce CRM
- Marketing relationnel

MAITRISER UN PITCH COMMERCIAL ET RÉALISER UNE VENTE DE L'ENTRETIEN À LA SIGNATURE DU CONTRAT

- Accueil physique et téléphone
- Droit commercial
- Techniques de vente
- Merchandising
- Salons professionnels
- Animation de réunion

DÉVELOPPER ET GERER UN PORTEFEUILLE CLIENTS APRÈS LA VENTE

- Fidélisation client
- Diagnostic commercial
- Data mining
- Réseaux professionnels

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Gestion du temps et des priorités
- Communication professionnelle écrite
- Posture à l'oral
- Communication professionnelle orale
- Anglais des affaires
- Gestion du stress
- Gestion des conflits

3 ÈME ANNÉE :

La troisième année du cursus est dédiée aux enseignements de spécialité au cours de laquelle les apprenants sont intégrés dans un parcours de « Learning by building ». L'apprenant en 3ème année de cursus a le choix entre plusieurs spécialisations :

- Banque Assurance
- Métiers de la Distribution
- Business Development
- Commerce Transport Logistique
- Management du sport



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu en cours de formation
- Partiels
- Rapport d'activités professionnelles
- Mémoire de recherches appliquées
- Projets tutorés

En partenariat avec



OPENCLASSROOMS



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formule Alternance : 2 jours en formation, 3 jours en entreprise (1ère et 2ème année) puis 1 semaine en formation, 2 semaines en entreprise (3ème année)
- Formule Envol : 3 jours en formation, 2 jours de stage alterné. Plus stage obligatoire de 6 semaines (1ère année) et 8 semaines (2ème année) puis 1 semaine en formation, 2 semaines en entreprise (3ème année)

Vos contacts personnalisés :

Inscription :
Mickaël CHOPARD
m.chopard@esmp.fr

03 85 37 75 27

Accompagnement :
Marie BUELLET
m.buellet@esmp.fr

03 85 37 75 27 - 06 13 65 08 60



Nous contacter
esmp@esmp.fr
www.esmp.fr

03 85 37 75 27



ESMP
ÉCOLE SUPÉRIEURE