

BACHELOR MARKETING ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Cette formation prépare au titre Chargé de Développement Commercial et Marketing, titre certifié de Niveau 6. Codes NSF 312, enregistré au RNCP le 20/09/2023, délivré par EDUCSUP.

Prérequis : Être titulaire d'un diplôme de niveau 5.

Durée : 546 heures

Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation : Contrôle continu + Dossiers et Rapports + Soutenances orales. Formation en présentiel, travaux en mode projet, pédagogie inversée, études de cas. Les blocs de compétences peuvent être validés dans leur intégralité tout au long de la formation. Il est également possible de valider 1 ou plusieurs blocs selon les objectifs du candidat.

COMMERCE - GESTION - NÉGOCIATION - DIGITAL
MANAGEMENT - MARKETING



DESCRIPTION

Le/la Chargé(e) de Développement Commercial et Marketing occupe un rôle essentiel dans la croissance et la réussite d'une entreprise, qu'il s'agisse d'une TPE/PME ou d'un grand groupe.

Ce professionnel intervient à diverses étapes du processus de commercialisation, de la recherche de marché à la vente effective, en passant par la mise en place de stratégies marketing et de communication commerciale.

Son objectif premier est de contribuer à augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Le digital est désormais incontournable pour le développement commercial de l'entreprise. Il est en effet un outil pour capter de la clientèle ou de la data qui sera transformée en information commerciale en vue de développer le chiffre d'affaires.

PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Chargé.e de Développement Commercial & Marketing
- Responsable de Développement Commercial
- Chef.fe des ventes
- Business Développeur
- Chef.fe de secteur
- Chargé.e d'Affaires
- Chargé.e Marketing et Communication
- Responsable Commercial et Marketing
- Commercial.e e-commerce
- Web commercial.e

INSCRIPTIONS

De Janvier
à
Septembre

☎ 02 23 44 74 69
✉ contact@alticome.fr
🌐 www.alticome.fr



EN SAVOIR PLUS SUR
NOTRE SITE INTERNET

Alticome
BUSINESS SCHOOL • RENNES

PROGRAMME DE LA FORMATION

COMPETENCES ET OBJECTIFS

- BLOC 1 - Mise en oeuvre d'un plan marketing omnicanal
- BLOC 2 - Développer et suivre les ventes multicanales
- BLOC 3 - Manager une équipe commerciale et marketing

PROGRAMME

1 - Mise en oeuvre d'un plan marketing omnicanal

- Marketing opérationnel
- Marketing digital
- Etude de marché
- Plan de communication
- Comportement du consommateur

2- Développer et suivre les ventes multicanales

- Plan d'actions commerciales
- Négociation commerciale
- Animation d'un réseau commercial
- E-commerce
- Approche budgétaire / Tableaux de bord

3 - Manager une équipe commerciale et marketing

- Management d'équipe
- Droit du travail
- Communication interpersonnelle
- Gestion des Ressources Humaines

- Anglais professionnel
- Bureautique (Excel PP)

ACTIVITÉS VISÉES

- Etudes de marché, des clients et des concurrents
- Mise en oeuvre d'un plan marketing et de communication omnicanal
- Evaluation et suivi du plan marketing et de la communication omnicanal
- Définition et conception d'un plan d'actions commerciales
- Développement et suivi du portefeuille clients
- Animation d'un réseau commercial et fidélisation du portefeuille
- Pilotage du suivi et optimisation des ventes
- Management et animation d'une équipe commerciale
- Gestion des ressources humaines et développement des compétences



Accessible aux personnes
en situation de handicap

REJOIGNEZ NOTRE RÉSEAU
D'ENTREPRISES PARTENAIRES

LinkedIn

