

## PROGRAMME DE LA FORMATION

# BACHELOR RESPONSABLE EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING, MAJEURE ENTREPRENEURIAT

TITRE RECONNU PAR L'ÉTAT DE NIVEAU 6 (BAC +3)

### MÉTIERS VISÉS

- Assistant(e) d'un directeur marketing ou commercial • Chef de projet
- Conseiller(ère)/Responsable commercial
- Coordinateur(trice) ventes et marketing
- Assitant(e) commercial(e), Créateur d'entreprise
- Consultant en création d'entreprise

### DURÉE

- 508 heures réparties sur 12 mois : septembre N à août N+1
- Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète

### RYTHME

- 1,5 jours en formation / 3,5 jours en entreprise par semaine

### CONDITIONS D'ADMISSION

- Bac+2 validé ( 120 crédits ECTS) ou Bac suivi de 5 années d'expérience dans le secteur tertiaire
- Notes et appréciations scolaires
- Entretien individuel de motivation
- Tests d'orthographe, d'anglais, de logique et de personnalité

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Cours dispensés en présentiel alternant des apports théoriques et des exercices pratiques
- Accompagnement individuel sur le Mémoire
- Pour chaque cours, feuille d'émergence à signer par l'alternant et le formateur, attestant ainsi de la réalisation de l'action de formation

### À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ\*

Le titre "Responsable en Développement Commercial et Marketing - Majeure Entrepreneuriat" est reconnu par l'Etat niveau 6. Le titre est délivré par ECORIS et préparé en partenariat avec le certificateur. Le titre a été enregistré le 31/05/2023 par France Compétences sous le n°RCNP 37633 pour une durée de 3 ans, code diplôme 26X31011 et code NSF 312 (Commerce, vente). Le titre est accessible par la VAE. Pour toute information, consultez le site [vae.gouv.fr](http://vae.gouv.fr) et pour la demande de recevabilité le site [service-public.fr/particuliers/vosdroits/R10282](http://service-public.fr/particuliers/vosdroits/R10282)

Les liens de correspondance avec d'autres certifications ou habilitations sont consultables sur le site [France Compétences](http://France Compétences).

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



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les aptitudes du responsable du développement commercial comprennent la maîtrise des fondamentaux du commerce, du marketing et de la vente. Ce rôle implique également le soutien au responsable commercial dans le développement de la clientèle. Il est essentiel d'acquérir les réflexes nécessaires pour prendre des initiatives, ce qui est crucial pour progresser vers des postes à responsabilité.

### PUBLIC

- Étudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi

### PRISE EN CHARGE

La formation de l'apprenant est 100% prise en charge par l'entreprise et l'OPCO.

## COMPÉTENCES CLÉS

- 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 et modéliser un projet de création d'entreprise

## APPRÉCIATIONS DES RÉSULTATS

- Contrôles continus (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestre avec remise de bulletins de notes et appréciations de l'équipe pédagogique. Après chaque examen, l'alternant reçoit une fiche d'évaluation des compétences par matière. Lors du parcours pédagogique, l'alternant élabore un Mémoire à soutenir devant un jury de professionnels.

## LES MOYENS TECHNIQUES



Possibilité de déjeuner sur place ou dans l'environnement proche



Ecrans connectés



Wifi



Suite Office 365



Bibliothèque virtuelle



Accessible en fonction des aménagements possibles de l'établissement

**Le programme est également découpé en blocs de compétences. Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante.**

## VOTRE PROGRAMME

### SÉMINAIRE D'INTÉGRATION

- Team Building

### TECHNIQUES PROFESSIONNELLES

- Marketing opérationnel et stratégique
- Communication stratégique
- Entrepreneuriat
- Management et recrutement de l'équipe de vente
- Législation et gestion des ressources humaines
- Techniques de vente

### LANGUE VIVANTE

- Anglais

### GESTION DE L'INFORMATION ET DE LA RELATION

- Communication et management
- Gestion financière
- RSE

### PROJETS PROFESSIONNELS

- Conduite de projet
- Simulation vente
- Marketing digital :
  - Bases des technologies du Web
  - Créer et animer une communauté
  - Booster son activité / performer par l'analyse
- Les bons outils de communication

### RÉVISIONS

### EXAMENS

