

Marketing & Grande Distribution

Bac + 3 reconnu par l'État – Niveau 6 - Code RNCP : 35758

Secondier un responsable d'une enseigne de la grande distribution dans le développement de la relation avec la clientèle. Maîtriser les principales caractéristiques de la grande distribution et les spécificités des consommateurs en vue de manager et gérer tout ou partie d'un centre de profit commercial.

TAILLE ET SECTEUR D'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES :

La fonction peut s'exercer dans toute enseigne de la grande distribution, alimentaire ou spécialisée, de toute nature et de toute dimension. La personne participera au développement de la politique commerciale et sera force de proposition

SYSTÈME D'ÉVALUATION

- Contrôle continu dans certaines matières, épreuves écrites et orales
- Deux sessions de partiels complémentaires
- Élaboration d'un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels
- Obtention du titre « Responsable en Développement Marketing et Vente » : Reconnu par l'État niveau 6 (BAC+3)
- Obtention du Bachelor Marketing et Grande Distribution
- VAE possible avec 1 an d'expérience professionnelle



PRÉREQUIS:

- Niveau Bac +2 minimum
- Niveau BAC et 5 années d'expérience professionnelle

PROFIL:

- Sens de l'observation et de l'analyse
- Prendre des initiatives
- Esprit d'équipe
- Sens du relationnel

PUBLIC:

- Demandeur d'emploi
- Salarié
- Personne en reconversion
- Personne en situation de handicap (adaptation de la formation possible)

NOTRE MÉTHODE:

- Les cours sont dispensés en face à face, en alternant des apports théoriques et des expériences pratiques
- L'équipe pédagogique est constituée principalement de professionnels de secteur

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Réalisation d'études marketing et élaboration de stratégies marketing
- Suivi d'un produit ou d'une gamme de produit, de sa conception à sa commercialisation selon la stratégie marketing de l'entreprise.
- Être capable de gérer toutes les phases de la vente, de la prospection à la fidélisation de la clientèle. A travers la mise en place d'outils d'aide à la vente pertinents.

VOTRE PROGRAMME

Durée de la formation : 1 an soit 528 heures / De Septembre N à Août N+1

• Marketing opérationnel et stratégique

- > Analyser la position de l'entreprise sur son marché, définir une stratégie et un plan d'action commercial
- > Gérer la relation client

• Communication opérationnelle et stratégique

- > Mener une réflexion stratégique pour concevoir des dispositifs de communication média et hors média

• Management et recrutement de l'équipe de vente

- > Maîtriser les techniques d'organisation, de management et de motivation d'une équipe de vente
- > Maîtriser le recrutement d'une équipe commerciale

• Législation et gestion des ressources humaines

- > Intégrer l'essentiel de la Gestion des Ressources Humaines par le droit du travail

• Gestion financière et culture entrepreneuriale

- > Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier

• Techniques de Vente / Simulation de vente

- > Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente

• Grande distribution

- > Prendre des décisions stratégiques et opérationnelles liées à la stratégie des enseignes de la grande distribution, manager tout ou partie d'un centre de profit commercial

• Anglais appliqué

- > Être capable d'exercer son métier en anglais

• Communication et management

- > Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management

• Droit

- > Maîtriser les dispositions juridiques indispensables à l'exercice de sa profession

• Réseaux sociaux

- > Utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles

• Diagnostic analytique et commercial

- > Analyser la situation de l'entreprise sur son marché et en déduire sa problématique / sa stratégie. Savoir mener une étude de marché et des enquêtes si nécessaires

• Conduite de projet

- > Accompagnement individualisé pour la mise en œuvre du contenu du projet et du mémoire

• Marketing digital

- > Être capable d'utiliser les outils du webmarketing dans le cadre d'une stratégie digitale



18 place Gambetta
36 000 Châteauroux



insertis.bs@gmail.com



06.22.82.97.92