



# Marketing et Vente

## BLOC 1 : Elaborer une stratégie commerciale d'entreprise

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

### 1. Marketing opérationnel et stratégique :

**C1** : Capacité d'analyse

**C2** : Capacité de synthèse pour définir : positionnement et stratégie d'une entreprise sur son marché

**C3** : Réaliser un plan d'action commercial

**C4** : Utilisation pertinente des outils marketing

#### PREREQUIS:

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

#### PROFIL:

- Sens de l'observation et de l'analyse
- Sens du relationnel
- Rigoureux et méthodique
- Esprit d'initiative

#### PUBLIC:

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

#### NOTRE METHODE:

- 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

#### Modalité d'évaluation :

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante.

Deux cas de figure :

1. Validation des compétences par l'expérience
2. Validation des compétences par mise en situation professionnelle

#### Validation totale ou partielle :

La validation d'un bloc de compétences suppose l'acquisition de chaque compétence qui le constitue.

En cas de validation partielle, le candidat sera évalué lors d'un prochain jury sur le ou les module(s) non validé(s) uniquement. En cas d'échec à un CCP mais acquisition d'au moins un module, le candidat pourra conserver le bénéfice des résultats obtenus à chaque module acquis pendant 5 ans. Il ne pourra cependant bénéficier des résultats obtenus pour la validation de la certification tant que le CCP ne sera pas validé dans son intégralité.

Si l'ensemble des blocs de compétences est validé, la validation du titre par la formation est subordonnée à la présentation écrite et orale d'un mémoire réalisé autour d'une thématique globale, choisie par le candidat et en lien avec le secteur d'activité de la spécialité choisie.

