

Bachelor Marketing et Vente, spécialité Grande Distribution

Bac + 3 reconnu par l'État – Niveau 6 - Code RNCP : 37633

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

SYSTEME 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 Commercial et Marketing** » : Reconnu par l'État niveau 6 (BAC+3)
- Obtention du **Bachelor Marketing et Grande Distribution**
- VAE possible avec 1 an d'expérience professionnelle



VOTRE PROGRAMME

Durée de la formation : 1 an soit 434 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

- **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
- **Management de la Grande distribution**
 - > Manager et gérer tout ou partie d'un centre de profit commercial ou participer aux décisions marketing des enseignes à dominance alimentaire ou spécialisées de toute nature et de toute dimension
- **Communication et management**
 - > Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management
- **Gestion financière et culture entrepreneuriale**
 - > Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier

PRÉREQUIS :

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

PROFIL :

- Sens de l'observation et de l'analyse
- Grande curiosité
- 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
- Élaboration et mise en œuvre d'actions de marketing opérationnel pour développer les ventes de produits et services
- Élaboration de plans de communication et programmation d'opérations promotionnelles Pilotage d'activités commerciales et management d'équipes de vente



18 place Gambetta
36 000 Châteauroux



insertis.bs@gmail.com



06.22.82.97.92