

Marketing & Vente

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

Secondier un responsable d'une enseigne dans le développement de la relation avec la clientèle. Acquérir des réflexes de cadre pour pouvoir prendre des initiatives et ainsi évoluer vers des postes à responsabilité.

TAILLE ET SECTEUR D'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES :

La fonction peut s'adapter à tous les secteurs d'activités, en tant qu'assistant d'un responsable marketing ou du directeur commercial, même au sein de très petites entreprises dans lesquelles cette personne doit devenir le véritable bras droit du dirigeant qui pourra lui confier en autonomie un projet de développement de l'entreprise, de l'analyse initiale à la mise en œuvre d'actions commerciales. Sa mission peut comprendre le management d'équipe.

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 & Vente**
- **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
- 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 :

- Mettre en œuvre un projet et le développer
- 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.

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

• Techniques 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

• Commerce Européen

- > Savoir situer son action professionnelle dans un contexte économique et politique européen

• Anglais appliqué

- > Être capable d'exercer son métier en anglais

• Législation et gestion des ressources humaines

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

• 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

• Droit

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

• Réseaux sociaux

- > Savoir utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles

• Diagnostic analytique et commercial

- > Pouvoir analyser et améliorer la situation de l'entreprise sur son marché

• 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



2 Bis rue Descartes
BGE Indre, Centre d'Affaires
36 000 Châteauroux



insertis.bs@gmail.com



06.22.82.97.92