

BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

Le Bachelor Responsable de Développement Commercial et Marketing dispensé par **ALESIA FORMATION en partenariat avec FORMATIVES** organisme certificateur, prépare à l'obtention du titre de «Responsable de Développement», Titre certifié de Niveau II RNCP/6 Européen, code NSF 310, par arrêté du 17 décembre 2018 et publié au Journal Officiel du 21/12/2018

La préparation de ce Bachelor est accessible aux titulaires :

- d'un diplôme d'Etat Bac+2 (BTS, DUT...)

- de 120 crédits ECTS

- Ou équivalent

Le Responsable de Développement marketing exerce un rôle clé dans l'organisation. Son activité couvre des domaines variés :

Il met en œuvre une stratégie de développement et les orientations futures de l'entreprise qui devront assurer sa croissance et amener de nouveaux marchés, accroître la notoriété de l'organisation.

Les emplois les plus fréquemment occupés : Responsable d'un point de vente, Gestionnaire d'un centre de profit, chef(fe) de secteur, Responsable du développement et des partenariats, Responsable marketing et développement commercial, Responsable de la stratégie commerciale, Responsable e-business, Responsable de marque...

Les études de marché réalisées et ses actions marketing doivent permettre d'**augmenter les performances commerciales** de son entité.

Il **manage son équipe** pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, dans le respect de la réglementation en vigueur. Il gère l'activité en utilisant les méthodes et outils adéquats, avec une parfaite maîtrise des procédures, dans un souci permanent d'**amélioration de la rentabilité**.

Les entreprises de tailles significatives et plus particulièrement celles opérant dans les domaines de l'information, des télécoms, de l'Internet, des médias, des loisirs et de la grande consommation recrutent ce genre de profil.

Le Responsable de Développement met en œuvre les cinq compétences suivantes :

- Diagnostiquer une stratégie de développement
- Organiser un projet et une équipe
- Concevoir une communication adaptée au développement
- Manager le développement
- Piloter une relation clientèle

FORMATION EN ALTERNANCE

DURÉE DE LA FORMATION : 550 heures sur 1 an

DÉMARRAGE : Septembre

RYTHME D'ALTERNANCE : 1 jour en centre de formation

4 jours en entreprise par semaine

Le Bachelor Responsable de Développement a pour objectif l'insertion professionnelle mais la poursuite est envisageable par la préparation d'un titre certifié de niveau I RNCP / 7 Européen ou en école de commerce

Alésia Formation, 65, Rue de l'Abbé Bonpain - 59700 Marcq en Baroeul
Tél : 03.20.51.26.27 - www.alesia-formation.fr



CONTENU DES ENSEIGNEMENTS

BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

TOTAL : 550 H

UE 1 Gestion d'entreprise 80h

- Gestion
- Gestion logistique
- Contrôle de gestion
- Réglementations, responsabilités et risques professionnels

UE 2 Marketing 60h

- Veille stratégique, analyse de marché
- Analyse de données, PGI, CRM
- Analyse comportementale du consommateur
- Marketing digital, e-reputation
- Plateforme de marque
- Stratégies de partenariats, sponsoring, mécénats

UE 3 Management et Ressources Humaines 50h

- Fondamentaux de la GRH – Management d'une équipe
- Conduite du changement
- Conduite interpersonnelle/ Conduite de réunion
- Communication d'entreprise - Management interculturel

UE 4 Communication 60h

- Management de l'information – Techniques de veille et de recherche (benchmark)
- Relations médias, relations publiques
- Anglais professionnel

UE 5 Stratégie d'Entreprise 60h

- Politique et diagnostic stratégique
- Stratégie commerciale
- Stratégies de communication
- Stratégies marketing

UE 6 Connaissances professionnelles 160h

- Gestion de projets
- Techniques commerciales
- Négociation
- TIC et logiciels professionnels
- RGPD, Processus qualité et responsabilité sociale de l'employeur

UE 7 Valorisation des compétences professionnelles 80h

- Projet
- Rapport d'activités
- Training grand oral
- Etude de cas transversale sur 2 jours

60% des compétences validées par le Bloc UE7

60 CREDITS NECESSAIRES POUR OBTENIR LE TITRE



RÈGLEMENT D'EXAMEN

MODALITÉ D'ÉVALUATION	COMPÉTENCES ET SAVOIRS
CONTRÔLE CONTINU, ÉTUDES DE CAS	Droits des contrats, notoriété et e-réputation, stratégie de marque, management d'équipe, stratégie marketing
PROJET 6 COMPTES-RENDUS 2 ORAUX EN GROUPE	Plan d'action et budget prévisionnel, évaluations des risques, évaluation et bilan d'un projet, animation d'un site commercial en ligne, démarche qualité RGPD/ RSE
RAPPORT D'ACTIVITE 5 COMPTES-RENDUS	Indicateurs et suivi logistique, mise en place d'un partenariat, dossier de presse, action de communication, mise en place d'une action commerciale
EXAMEN NATIONAL 2 JOURS	3 synthèses, 1 compte rendu, 5 recommandations soit 9 travaux écrits individuels
GRAND ORAL INDIVIDUEL	Evaluation des compétences professionnelles Par le tuteur, un référent pédagogique, des professionnels