RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

Le titulaire du Bachelor Responsable du Développement Commercial et Marketing pilote des activités commerciales, la stratégie marketing, le management et la gestion de l'activité.Le BACHELOR Responsable du Développement Commercial et Marketing, dispensé par ALESIA Formation, prépare à l'obtention du Titre certifié de niveau 6 "Responsable du développement", codes NSF 310 et 312, enregistré au RNCP le 27/06/2024, délivré par FORMATIVES.

La préparation de ce Bachelor est accessible aux titulaires :

- Diplôme Bac+2 / BTS
- Titre de niveau 5 du RNCP
- 120 crédits ECTS
- Ou équivalent

La formation de Bachelor Responsable du Développement Commercial et Marketing permet à son titulaire de disposer des compétences nécessaires pour diagnostiquer et mettre en œuvre une stratégie de développement d'une entreprise qui devra lui assurer sa croissance par la conquête de nouveaux marchés et l'accroissement de sa notoriété.

Ses principales missions sont :

Analyser la situation de l'entreprise vis-à-vis de ses clients, de la concurrence et des marchés
Assurer des veilles (commerciales, technologiques, juridiques)
Elaborer et mettre en place des actions commerciales cohérentes avec la stratégie définie
Assurer la visibilité de la marque, des produits et des prestations de l'entreprise, au moyen d'une communication adaptée
Réaliser des budgets prévisionnels et préparer des argumentaires
Participer activement au développement commercial de l'entreprise (nouveaux secteurs, nouvelle cible de clientèle...)
Piloter la relation client (conseil, conquête, fidélisation)
Organiser un service et manager une équipe
Manager le développement

La formation s'articule autour de cinq blocs de compétences :

Bloc 1 : Mettre en oeuvre une stratégie de développement
Bloc 2 : Mettre en oeuvre une stratégie marketing
Bloc 3 : Piloter le développement en mode projet
Bloc 4 : Manager durablement une équipe à proximité et à distance
Bloc 5 : Diffuser des produits / services

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...

FORMATION EN ALTERNANCE

DURÉE DE LA FORMATION :	**475** heures sur 1 an
DÉMARRAGE :	Septembre
RYTHME D'ALTERNANCE :	1 jour en centre de formation 4 jours en entreprise par semaine

Le responsable du développement a pour objectif l'insertion professionnelle mais la poursuite d'étude est envisageable par la préparation du titre certifié de niveau 7 RNCP : Mastère Manager Commercial et Marketing, dispensé par ALESIA FORMATION et délivré par Formatives

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

Alésia FORMATION
LILLE
LENS
AMIENS

CONTENU DES ENSEIGNEMENTS
BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

UE 1 Gestion d'entreprise 66h

Contrôle de gestion
Réglementations, Responsabilités et risques professionnels
Gestion budgétaire - Financement de la transition
Droit spécifique

UE 2 Marketing 50h

Marketing digital - Gestion de data
Plateforme de marque
Veille stratégique, étude de marché
Principales techniques marketing
Analyse comportementale du consommateur - Étude et analyse de données
Stratégie de partenariats, sponsoring, mécénats

UE 3 Management et Ressources Humaines 35h

Fondamentaux de la GRH
Grands principes du droit social et du droit du travail
Management d'équipe - collaboratif et innovation managériale
Conduite du changement
Communication d'entreprise
Management interculturel
Communication interpersonnelle - Conduite de réunion

UE 4 Communication 44h

Management de l'information et des données – RGPD
Anglais professionnel
Techniques de veille et de recherche (benchmark)
Relations médias, relations publics
Communication institutionnelle
Techniques et outils de communication

UE 5 Stratégie d'Entreprise 48h

Relations médias, relations publics
Communication institutionnelle
Techniques, outils et stratégie de communication
Politique et diagnostic stratégiques
Sociologie des organisations
Initiation à la communication événementielle
Techniques et outils de communication
Culture graphique, culture publicitaire de l'image

UE 6 Connaissances professionnelles 152h

TIC et logiciels professionnels - Outils digitaux d'un service
E-Commerce
Négociation - Techniques commerciales - Prospection
Gestion de projet : préparation et planification
Gestion de projet : conditions de réussite, présentation
Gestion d'un portefeuille clients
Gestion d'une équipe commerciale
Référencement, brand content
Management de la qualité
RSE et développement durable de l'entreprise
Gestion d'un appel d'offre

UE 7 Valorisation des compétences professionnelles 80h

Méthodologie CR
Définition des projets et des groupes
Livret d'employabilité
ORAUX groupe projet
Grand oral blanc (training)
Examen National Blanc

60 CREDITS NECESSAIRES POUR OBTENIR LE TITRE

RÈGLEMENT D'EXAMEN

Examen final (dossier professionnel sur 2 jours)

MODALITÉ D'ÉVALUATION	COMPÉTENCES ET SAVOIRS
CONTRÔLE CONTINU	Oraux, work shop, animation de réunion
PROJET 6 COMPTES-RENDUS 2 ORAUX	Suivi & pilotage de l'action, brief étapes et conditions de réussite, partenariat, gestion des risques, qualité & RGPD, bilan du projet, transition numérique d'une organisation.
RAPPORT D'ACTIVITÉ 5 COMPTES-RENDUS	Mise en place d'actions commerciales et actions marketing, référencement de produits/services ciblés, dossier presse/mise en place d'actions de communications, animation d'un réseau
EXAMEN NATIONAL 2 JOURS	4 Synthèses (1er jour), 5 recommandations (2ème jour)
GRAND ORAL INDIVIDUEL	Oral d'1 h composé d'un jury de 2 professionnels, 1 formateur, 1 référent CFA.