

BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

Le BACHELOR Responsable de développement commercial et marketing, dispensé par ALESIA Formation, prépare à l'obtention du Titre certifié de niveau 6, «Chargé(e) de gestion commerciale» codes NSF 312m et 313, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) le 02.03.2020, délivré par FORMATIVES.

La préparation de ce Bachelor est accessible aux titulaires :

- D'un diplôme d'Etat de niveau Bac+2
- D'un Titre de niveau 5 inscrit au RNCP ou de 120 crédits ECTS
- Ou équivalent

La formation Responsable de Développement Commercial et Marketing, permet à son titulaire de disposer des compétences nécessaires pour :

- Conduire une politique commerciale
- Piloter un projet commercial
- Superviser une équipe et gérer un budget commercial
- Gérer un service commercial

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



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 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

UE 1 Gestion d'entreprise 66h

- Gestion
- Gestion logistique
- Contrôle de gestion
- Réglementations, responsabilités et risques professionnels
- Droit des sociétés, droit des contrats

UE 2 Marketing 62h

- **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 40h

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

UE 4 Communication 50h

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

UE 5 Stratégie d'Entreprise 44h

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

UE 6 Connaissances professionnelles 130h

- Gestion de projets
- TIC et logiciels professionnels
- Référencement
- Brand Content
- RGPD, Processus Qualité et Responsabilité sociale de l'employeur
- Techniques commerciales
- Négociation

UE 7 Valorisation des compétences professionnelles 83h

- Projet
- Atelier insertion professionnelle
- Séminaire culture métier
- Travaux de compétences et dossiers
- Training grand oral

Examen final (dossier professionnel sur 2 jours)

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	4 synthèses (1er jour), 5 recommandations (2ème jour)
GRAND ORAL INDIVIDUEL	Évaluation des compétences individuelles devant un jury professionnel + le référent pédagogique + 1 formateur