

Bachelor Responsable du Développement et du Pilotage Commercial

PÉRIODE DE FORMATION

De Septembre à Août

DURÉE

1 année

CONTENU DE LA FORMATION

LES COMPÉTENCES VISÉES

- ❖ Domaine commercial
- ❖ Domaine marketing
- ❖ Domaine de gestion
- ❖ Domaine management et animation d'équipe
- ❖ Domaine transversal

OBJECTIFS

- Analyser des données commerciales-marketing
- Participation à la stratégie de l'entreprise
- Développer un portefeuille clients
- Piloter la performance
- Déployer des actions commerciales et marketing client
- Assurer le management de l'équipe commerciale

PROGRAMME DE FORMATION

Bloc 1 : Analyser son marché et participer à la stratégie

- Etude et analyse de marché
- Philosophie de l'économie et des affaires
- Marketing stratégique
- Droit des relations commerciales
- Anglais – Marketing analysis

Bloc 2 : Développer un portefeuille client

- Community Management
- Cahier des charges
- Analyse de données clients
- Outils de gestion commerciale
- Anglais – Customer Portfolio

Bloc 3 : Piloter la performance commerciale

- Marketing opérationnel
- Marketing digital
- Pilotage de la performance des actions commerciales
- Contrôle de gestion des activités marketing
- Budgétisation du PAC-M

Bloc 4 : Assurer le management de l'équipe

- Management d'une équipe commerciale
- Droit social et du travail
- Management de la qualité
- Anglais – Business Development

Particularités du centre de formation

Une structure à taille humaine

Partenariat avec le Collège de Paris et avec les entreprises

PUBLIC CONCERNÉ

- ✓ Le candidat doit être titulaire d'un diplôme Bac+2, ou titre niveau 5 RNCP
- ✓ A défaut, le candidat justifie de plus de 3 années d'expérience dans des responsabilités commerciales

ÉVALUATION

Evaluation en fin de modules pour chaque bloc sur les matières concernées

Etudes de cas finales composées des matières des différents blocs

Evaluation en situation professionnelle (Livret d'Apprentissage Numérique)

RECRUTEMENT

- Le recrutement s'effectue sur dossier à remettre au pôle alternance du Pôle Supérieur.
- Un entretien est ensuite fixé en cas de dossier retenu.

LIEU DE FORMATION

UFA Saint-Brieuc Pôle Supérieur
47 Boulevard Laennec
22000 SAINT-BRIEUC

DURÉE, CFA et ENTREPRISE

Rythme de 2 jours école/ 3 jours entreprise par semaine (Lundi et Mardi)
Minimum 450 heures de formation en centre

RENSEIGNEMENTS

Mme Françoise HAMOURY-HOUZÉ
02 96 94 31 11
francoise.hamoury@balavenne-polesup.fr

PRISE EN CHARGE

Prise en charge par l'OPCO (Opérateur de Compétence) dont dépend l'entreprise d'accueil

ACCESSIBILITÉS



La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter pour définir les modalités de l'accueil.

DÉBOUCHÉS PRO

Responsable commercial, Chargé du marketing clients, Responsable relation et service client, Chef de secteur...

VALIDATION

Titre RNCP niveau 6
Responsable du Développement et du Pilotage Commercial
RNCP 34524