

BACHELOR

MARKETING & VENTE



BAC+3

TITRE RECONNU PAR
L'ÉTAT DE NIVEAU 6

OBJECTIFS

- Seconder 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.
- Concevoir et mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle selon une démarche stratégique définie. Définir et gérer des budgets, encadrer et recruter du personnel.

RYTHME PÉDAGOGIQUE

DURÉE : 1 an

RYTHME D'ALTERNANCE : 2 jours d'école et 3 jours en entreprise

Cours dispensés en face à face alternant des apports théoriques et des exercices pratiques.

L'équipe pédagogique est composée d'enseignants et de professionnels diplômés.

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 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.

PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ADMISSION

- BAC+2 Validé ou équivalent
- Dossier scolaire
- Entretien individuel
- Test d'entrée

VOTRE PROFIL

- Faculté d'écoute, de dialogue et de contact
- Dynamisme
- Sens de l'économie
- Esprit d'initiative

8 190 € par an

100% pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil



ÉCOLE SUPÉRIEURE
TECHNIQUE PRIVÉE

29, rue René Lote / 56100 LORIENT

www.sup-affaires.com

VOTRE PROGRAMME / VOS COMPÉTENCES ACQUISES

DURÉE DE FORMATION : 1 AN

- **Marketing opérationnel et stratégique**
 - > Pouvoir analyser la situation de l'entreprise vis-à-vis de la clientèle, améliorer la relation avec les clients et définir une stratégie adaptée.
- **Webmarketing**
 - > Être capable de développer la vente en ligne, soit en créant du trafic, soit en améliorant la notoriété de l'entreprise.
 - > Fournir tous les éléments présents disponibles sur ce monde en constante mutation, pour mieux se préparer à l'avenir du web qui reste un outil redoutable de communication de proximité.
- **Publicité**
 - > Mettre en oeuvre une stratégie de communication et gérer un budget.
- **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.
- **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.
- **Stratégie digitale**
 - > Créer, administrer et utiliser un site internet.
- **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.
- **Diagnostic analytique et commercial**
 - > Pouvoir analyser et améliorer la situation de l'entreprise sur son marché.
- **Anglais**
 - > Savoir exercer sa profession aussi en anglais.
- **Réseaux sociaux**
 - > Savoir utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles.
- **Conduite de projet**
 - > Accompagnement individualisé pour la mise en oeuvre du contenu du projet et du mémoire.
- **Thématiques professionnelles**
 - > Intervention de professionnels sur thématiques d'entreprise ou d'actualité.

RÈGLEMENT D'EXAMEN

Le bachelors est délivré à tous les candidats ayant obtenu une moyenne générale supérieure ou égale à 10 sur 20. Tout en obtenant les notes minimales suivantes par unités d'enseignements.

UNITÉ D'ENSEIGNEMENT	MOYENNE MINIMALE
UEA : Techniques professionnelles	≥10 SUR 20
UEB : Langue vivante	≥8 SUR 20
UEC : Gestion de l'information et de la relation	≥8 SUR 20
UED : Pratique professionnelle	≥10 SUR 20

VALIDATION D'EXAMEN

SYSTÈME D'ÉVALUATION :

- Contrôle continu avec épreuves écrites et soutenances orales.
- Examens blancs écrits et oraux en cours et en fin de formation avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant devra réaliser différentes missions au sein de son entreprise qui seront présentées lors de l'examen final.

VALIDATION DE LA FORMATION SUIVIE À SUP'AFFAIRES ET DE L'EXPÉRIENCE ACQUISE :

Obtention du diplôme d'Etat :
Responsable en développement marketing et vente
Certificateur : Ecoris
Titre RNCP 35758

POURSUITES D'ÉTUDES

MASTER (BAC +5)

- Master Manager & Stratégie Commerciale
- Master Management & Stratégie digitale
- Master Management Achats et Logistique...

EMPLOIS VISÉS :

- Assistant directeur marketing ou commercial
- Chef de rayon
- Responsable des ventes
- Chargé de clientèle
- Conseiller commercial

ÉCOLE SUPÉRIEURE
TECHNIQUE PRIVÉE

29, rue René Lote / 56100 LORIENT

www.sup-affaires.com

