

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 responsabilités.
- 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 & STRATÉGIQUE

Analyser la position de l'entreprise sur son marché, définir une stratégie et un plan d'action commercial ; gérer la relation client.

COMMUNICATION OPÉRATIONNELLE & STRATÉGIQUE

Mener une réflexion stratégique pour concevoir des dispositifs de communication média et hors média ; entraîner les candidats à les recommander de façon opérationnelle et à savoir les évaluer.

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE DE VENTE

Organiser, recruter, gérer une équipe commerciale.

RECRUTEMENT DE L'ÉQUIPE DE VENTE

Maîtriser les techniques d'entretien de recrutement de commerciaux et de vendeurs.

SPÉCIALITÉ - MANAGEMENT DES ACTIVITÉS SPORTIVES

Être apte à intervenir dans le développement de la relation avec la clientèle, à prendre des décisions stratégiques et opérationnelles, être capable de manager et gérer une structure ou un événement relatif au milieu du sport.

SPÉCIALITÉ - ENTREPRENEURIAT

Acquérir la connaissance pour concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise.

LÉGISLATION ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Intégrer toute la problématique 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.

ANGLAIS APPLIQUÉ

Être capable d'exercer son métier en anglais.

COMMUNICATION & MANAGEMENT

Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.

GESTION FINANCIÈRE & 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.

RÉSEAUX SOCIAUX

Utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles.

MARKETING DIGITAL

Être capable d'utiliser les outils du webmarketing dans le cadre d'une stratégie digitale.

SIMULATION 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.

CONDUITE DE PROJET

Accompagnement individualisé pour la mise en œuvre du contenu du projet et du mémoire.

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 sous forme de partiels écrits et oraux en cours et en fin de formation.
- 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 MASTÈRE (BAC+5)

- Mastère Manager en Stratégie et Développement d'Entreprise
- Mastère Management et Stratégie digitale
- Mastère 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

