

BACHELOR MARKETING & VENTE

« Responsable en Développement Marketing et Vente »

BAC+3

TITRE RECONNU PAR L'ÉTAT
DE NIVEAU 6
60 CRÉDITS ECTS

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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 postes à responsabilités.
- Concevoir et mettre en oeuvre 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.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Cours alternant des apports théoriques et des exercices pratiques.
- Une équipe pédagogique composée d'enseignants et de professionnels diplômés.

RYTHME PÉDAGOGIQUE

DURÉE : 599 heures réparties sur 1 an et 40 jours minimum en entreprise.

RYTHME D'ALTERNANCE : 2 jours d'école et 3 jours en entreprise. Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète.

CONDITIONS D'ADMISSION

- Bac + 2 validé* (120 crédits ECTS) ou Bac suivi de 5 années d'expérience dans le secteur tertiaire
- Passage de tests d'entrée
- Dossier de candidature et entretien

*Autre profil : contactez-nous

PUBLIC

- Etudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emplois
- Accessibilité aux publics en situation de handicap

COMPÉTENCES CLÉS

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

À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ *

- Le titre « Responsable en développement marketing et vente » de niveau 6 (Bac +3)
- Le Bachelor Marketing & Vente - Titre RNCP 35758

* Sous condition de validation (voir règlement d'examen)

VOTRE PROGRAMME

DURÉE DE FORMATION : 1 AN (599 H)

• 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.

Pour les personnes en activité professionnelle ou ayant eu une activité professionnelle significative, la certification peut être obtenue par la formation ou la VAE (Validation des Acquis de l'expérience).

Pour ce type de parcours, consultez-nous !

Le programme est découpé en blocs de compétences. Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante. L'examen se déroule alors sous forme ponctuelle. La moyenne à chaque bloc permet l'obtention du diplôme.

APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique. Un bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs est réalisé en fin de chaque semestre. Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant élabore un projet personnel qui fait l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

EMPLOIS VISÉS

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



02 97 64 66 69
29 Rue René Lote
56100 LORIENT
www.ecole-supaffaires.fr



ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE ET MANAGEMENT
L'école d'aujourd'hui !