RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING (TITRE CERTIFIÉ NIVEAU II RNCP)

Valider une formation par un titre RNCP certifié niveau II - BAC +3

En partenariat avec Ascencia Business School
Formation sur 1 an en Alternance ou en Initiale.

Le Responsable du développement commercial et marketing occupe un poste clef au sein de l'entreprise. Il met en œuvre la stratégie commerciale définie par sa direction, anime et contrôle l'équipe commerciale. Il élabore et met en place les plans marketing en fonction de la stratégie développée par sa direction. Il développe la vente des biens ou services de l'entreprise.

CONTENU DE LA FORMATION

UE1 : Management
- *Management d'une équipe*
- *Management d'un service*
- Philosophie de l'économie et des affaires

UE2 : Gestion
- *Gestion et budget d'un service*
- *Contrôle de gestion des activités commerciales et marketing*

UE3 : Marketing-Communication
- *Marketing opérationnel*
- *Marketing stratégique*
- *Marketing international*
- *Communication interpersonnel/conduite de réunion*

2 options au choix : *Web marketing ou Commerce International*

Objectif
- **Analyse du marché et de l'environnement**
- **Elaboration du plan d'action marketing**
- **Construction et mise en œuvre du plan d'actions commerciales**
- **Animation de l'équipe commerciale**
- **Contrôle et suivi de l'activité de l'équipe commerciale**
- **Vente aux clients grands comptes**

UE4 : Développement commercial
- *Management interculturel*
- *Vente complexe et réseaux d'influence*
- *Pilotage de la performance commerciale*
- *Les fondamentaux de l'ingénierie d'affaires*
- *Plan d'actions commerciales*

UE5 : Ressources Humaines
- *Fondamentaux de la GRH*
- *Gestion des conflits*

UE6 : Juridique
- *Droit des contrats*
- *Droit social et du travailt*

UE7 : Outils quantitatifs
- *Informatique de gestion*

UE8 : Langue étrangère
- *Anglais obligatoire*

UE9 : Compétences professionnelles
- *Business Week*
- *Rapport d'activités*
- *Etude de cas*

MISSIONS EN ENTREPRISE

- *Mise en place de la stratégie commerciale*
- *Coordonner, animer et contrôler l'équipe commerciale*
- *Mise en place des plans marketing adaptés à la stratégie*
- *Développer la vente des biens ou services de l'entreprise*
- *Participer aux réflexions sur différents domaines : stratégie, produit/marque, opérationnel*

LES + EBBS

→ **LA BUSINESS WEEK**
Semaine de la création d'entreprise

→ **L'ACTU POINT**
Une fois par semaine, point sur un sujet d'actualité

→ **LE TIE DAY**
Une fois par semaine tenue professionnelle imposée

→ **L'ENGLISH DAY**
Une fois par mois, une journée tout en anglais

→ **LES 3P**
Préparation au Projet Professionnel
(Accompagnement individualisé au projet de carrière)

→ **CONFÉRENCES MÉTIERS**
Intervenants professionnels

→ **LES ATELIERS DECOUVERTES**
Chaque soir après les cours, permettent de mettre en place des projets éducatifs, humanitaires, sportifs et culturels.

→ **LE GALA**

REGLEMENT DE L'EXAMEN

EPREUVES OBLIGATOIRES	MODE
Avoir 10 à chaque UE	Écrit/Oral
TOEIC	Écrit
Etude de cas	Écrit
Mémoire écrit	Écrit
Soutenance orale	Oral

CONDITIONS D'ADMISSION

→ *Être titulaire d'un BAC+2*
(ou niveau sous conditions) : BTS, Licence 2, DUT

→ *Être titulaire d'un diplôme ou d'une attestation*
délivré par une école ou une université, qui valide au moins 120 crédits selon le système européen de crédits transférables (ECTS).

→ *Posséder un ordinateur portable*

→ *L'admission se fait sur étude du dossier, tests et entretien de motivation.*

MÉTIERS VISÉS

- *Chef de secteur*
- *Ingénieur d'affaires*
- *Responsable commercial*
- *Chargé(e) d'affaires*
- *Responsable clientèle*
- *Chef de produit*