



BACHELOR

Responsable en Développement Marketing et Vente

Qu'est-ce qu'un Bachelor ?

En France, un Bachelor est une certification professionnelle de grade BAC+3. Il est délivré par le Ministère du travail. Ce Bachelor vous permet d'obtenir 60 crédits ECTS (European Credits Transfer System) permettant toutes poursuites d'études.

Titre inscrit au RNCP (Répertoire National de la Certification Professionnelle) au niveau 6 par arrêté ministériel publié le 26 Juin 2006 au journal officiel, renouvelé par l'arrêté ministériel du 08/07/2021. La fiche RNCP du Titre Responsable en Développement Marketing et Vente est référencé sous le n° 35 758

Pour quels métiers ?

Chargé (e) de communication, Chef(fe) de rayon produit, Responsable d'un centre de profit, Chef(fe) de secteur, Chargé (e) d'études,, Responsable Commercial, Responsable des ventes, Attaché(e) Commerciale, Responsable de rayon.

Prérequis

Titulaire d'un BAC + 2 ou de niveau 5 validé (120 ECTS) + épreuves de sélection (tests)

Objectifs

Le (la) responsable en développement Marketing et Vente est capable de participer au développement de produits, depuis leur conception jusqu'à la commercialisation en intégrant la spécificité de leur marché d'intervention.

Cursus

550 heures de formation
dont 63 heures d'évaluations

> **En Formation initiale (payante)**

Devis sur demande, stage de 3 mois obligatoire.

> **En alternance (rémunérée)**

Rythme

3 jours tous les 15 jours

De Septembre à Septembre

2 Périodes d'exames imposées par le certificateur
en février/Mars et juin /Juillet

Évaluation

Contrôles de connaissances / Étude de cas / Épreuves orales / Soutenance de projet / Simulations de vente.

EFFECTIF

15 par classe maximum

CERTIFICATIONS



Contenu

BLOCS DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES RÉPARTIS DANS 4 UE

UE A- Techniques professionnelles

UE B- Langue vivante Anglais

UE C- Gestion de l'information et de la relation

UE D- Pratique professionnelle

BLOC 1 : ÉLABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE D'ENTREPRISE

UEA Marketing opérationnel et stratégique : Analyser la position stratégique de l'entreprise sur son marché/Définir une stratégie et un plan d'actions commercial/Gérer la relation client.

BLOC 2 : ÉLABORER ET METTRE EN ŒUVRE UNE STRATÉGIE DE MARKETING ET DE COMMUNICATION

UE B Communication opérationnelle et stratégique : Mener une réflexion stratégique pour concevoir des dispositifs de communication média et hors média, les recommander de façon opérationnelle et les évaluer.

UE D Marketing digital : Utiliser les outils de webmarketing dans le cadre d'une stratégie digitale

BLOC 3 : ASSURER LA GESTION D'UNE UNITÉ COMMERCIALE

UE A- Législation et gestion des ressources humaines : Intégrer toute la gestion des ressources humaines par le droit du travail

UE C- Communication et management : Exprimer en toutes situations un message cohérent et établir un prévisionnel financier

UE C- Gestion financière et culture entrepreneuriale : Analyser les documents comptables et établir un prévisionnel financier

BLOC 4 : ANIMER ET ENCADRER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

UE A- Management de l'équipe de vente: Organiser, recruter et gérer une équipe

UE A- Recrutement de l'équipe de vente: Maîtriser les techniques d'entretien de recrutement de commerciaux et de vendeurs

UE C/UE D – Techniques de vente et simulation : Maîtriser les techniques commerciales et mettre en place les outils d'aide à la vente

UE B- Anglais appliqué : Être capable d'exercer son métier en Anglais

BLOC 5 : SPÉCIALITÉ : ENTREPRENEURIAT

UE A- Spécialité entrepreneuriat

UE D- Conduite de projet Concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise/Accompagnement individualisé pour la mise en œuvre du contenu du projet