

## BACHELOR - BAC +3 Chargé du Développement Commercial



Formation en 1 an, par **alternance**



Conditions d'accès, qualités requises

Être :

- Soit titulaire d'un BTS ou d'une formation BAC +2 équivalente,
- Soit titulaire d'un BAC et justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans dans le milieu du commerce.

Examens d'entrée :

- Epreuves écrites : Tests écrits organisés sur une demi-journée (durée 2 heures)
- Etude du dossier et entretien individuel de motivation.



Perspectives professionnelles

Responsable Marketing Opérationnel, Chef de produit, Chargé de communication, Chef de projet Marketing Opérationnel, Chargé de promotion, Webmarketeur, Chargé de trade marketing...

Titre RNCP de niveau II certifié par l'État, validé par le titre **Responsable Marketing Opérationnel** en partenariat avec **C3 Institute** (Antony 92)



### FORMATION PAR ALTERNANCE EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, organisée par le Département **Alternance du CAMPUS SACRE-COEUR LA SALLE**

Vous alternez 1 semaine en formation avec 2 à 3 semaines en entreprise. Les frais de formation sont à la charge de l'entreprise.

**Encadrement** : Notre équipe pédagogique est constituée de formateurs spécialisés d'un niveau BAC +4 requis ou de niveau certifié Education Nationale et de professionnels.

### EN STAGE ALTERNÉ

Possibilité de suivre la formation sous statut étudiant en stage alterné d'une durée minimale de 6 mois. Gratification versée par l'entreprise, selon les textes en vigueur. *Les frais de formation sont à la charge de l'étudiant.*



### Comment s'inscrire ?

Compléter un dossier d'inscription et le retourner avec les documents suivants :

- Une photo d'identité
- Un CV récent
- Une lettre de candidature
- Tout autre document précisé dans la procédure d'inscription



Pour toute information complémentaire :  
tél. : 02 41 81 42 01



## BACHELOR - Chargé du Développement Commercial



### Objectifs

La formation vous prépare à favoriser la promotion, la commercialisation et la vente des produits de l'entreprise.



### Le programme

#### ANALYSE DES MARCHES - U1

Veille concurrentielle, diagnostic et stratégies marketing, études et recherches marketing, comportement du consommateur et du e-shopper.

#### DEVELOPPEMENT DES VENTES - U2

Négociation et gestion de portefeuille - CRM, marketing relationnel - viral, marketing direct, droit du marketing.

#### MIX MARKETING - U3

Produits et marques, politique de distribution Merchandising, communication et plans média, politique de prix, développement international.

#### OUTILS DE PILOTAGE - U4

Organisation et planification, management de projet, management d'une équipe, prévision des ventes.

#### VALORISATION D'IMPACT - U5

Définition et acteurs du ROI/Fondamentaux de l'évaluation, mesure de la performance/efficacité/efficience/tableaux de bord, analyse des coûts, communication écrite et orale.

#### STRATEGIE E-COMMERCE - U6

Environnement du Digital, outils de développement du e-commerce, stratégie multi canal/crosscanal, gestion de projets e-commerce.

#### ENSEIGNEMENTS TRANSVERSES

Anglais, Marketing Digital.



### Les épreuves

Contrôle Continu

Etude de Marché

Business Game

Mémoire



### Modalités d'évaluation

Contrôle Continu  
COEF 2

Moyenne des notes obtenues dans chaque module

Etude de Marché  
COEF 2

Epreuve écrite

Business Game  
COEF 2

Ecrit & Oral

Mémoire  
COEF 4

Ecrit & Oral