

BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

NIVEAU BAC+3 ALTERNANCE OU INITIAL

Sous la responsabilité du dirigeant ou du directeur commercial, le titulaire du Bachelor organise des actions commerciales cohérentes avec la stratégie, assure la visibilité de la marque et des produits ou prestations, ou encore analyse les marchés et assure des veilles commerciales ou technologiques. Il est le garant de la relation client. Il est aussi capable de gérer et développer un centre de profit.

**NIVEAU BAC +3**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mettre en œuvre la politique commerciale et marketing
- Participer à la stratégie commerciale et marketing
- Diffuser et promouvoir l'offre commerciale en cohérence avec la stratégie définie
- Mettre en place un plan d'action commercial, gérer un centre de profit et manager une équipe

PROFIL

Sens de la relation commerciale
Désir de convaincre
Autonomie
Sens de l'écoute
Travail en équipe

TITRE PRÉPARÉ

Chargé de gestion commerciale, Titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP le 02/03/2020, délivré par FORMATIVES.

Poursuites d'études possibles :

- À l'ESDM sur validation
- Au sein d'autres établissements selon les pré-requis demandés

Des actions sont organisées en vue de la poursuite d'étude en apprentissage



PÉDAGOGIE

Méthodes :

Enseignement par l'alternance
Partenariat entre apprenants et intervenants
Classes inversées, apprentissage par projet, processus d'enquêtes
Apprentissage par problèmes authentiques
Cours en ligne et apprentissage hybride (présentiel et distanciel) et cours magistral

Moyens humains :

Intervenants spécialisés
Réfèrent handicap

Moyens matériels :

Plateforme pédagogique, ERP
Internet, forum de discussion, blog
Capsules vidéos et jeux d'entreprises
Salles de cours équipées et accessibles aux PMR
Salle de coworking

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Chargé.e de développement ou gestion commercial/e
Gestionnaire d'établissement
Responsable de petite ou moyenne structure
Chargé.e de gestion commerciale et marketing
Responsable de clientèle / des ventes / commercial
Chargé.e d'affaires / de mission
Chef.fe de projet commercial et marketing
Responsable d'univers

MISSIONS EN ENTREPRISE

Mise en œuvre d'une politique commerciale et marketing
Pilotage d'un projet commercial et ou marketing
Supervision d'une équipe
Gestion d'un budget commercial
Gestion et développement d'un centre de profit
Négociations commerciales

PRÉ-REQUIS & MODALITÉS D'ACCÈS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BTS, DUT, L2...) ou bien VAP avec 3 ans d'expérience, VAE

CANDIDATURE & ADMISSION

Candidature en ligne www.esdm-formation.fr

- 1) Étude du dossier
- 2) Entretien individuel
- 3) Test d'admission

>> Réponse d'admissibilité sous 15 jours à compter de la date de l'entretien

Candidature possible jusqu'à la rentrée de septembre. Au-delà, nous consulter

FORMULES POSSIBLES

Alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation):

Durée : 12 mois - 498H de cours
Rythme : 1 semaine école / 2 semaines entreprise
Frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise conformément à la grille tarifaire

Initial :

Durée : 12 mois - 498H de cours
Stage alterné obligatoire
Rythme : 1 semaine école / 2 semaines entreprise
Frais de scolarité 5500€/an (paiement en plusieurs fois possible)
(Frais de dossier et accompagnement personnel : inclus)

ACCESSIBILITÉ & PRISE EN CHARGE DU HANDICAP

Accessible aux personnes en situation de handicap
Référente Handicap : Marjorie DIEKMANN, marjorie.diekmann@esdm-formation.fr

BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

NIVEAU BAC+3 ALTERNANCE OU INITIAL

PROGRAMME DE LA FORMATION

UE 1 - Gestion d'entreprise

- Gestion
- Gestion logistique
- Contrôle de gestion commerciale
- Droit des contrats
- Management de l'information et des connaissances
- Business Intelligence
- Réglementations
- Responsabilités et risques professionnels

UE 2 - Marketing

- Veille stratégique, études de marchés
- Marketing digital, e-réputation
- Marketing stratégique
- Analyse comportementale du consommateur
- Marketing et innovations
- Marketing opérationnel
- Marketing événementiel

UE 3 - Management et Ressources Humaines

- Fondamentaux de la GRH
- Management interculturel

UE 4 - Outils et supports

- Méthodologie de la gestion de projet
- Référencement
- Brand Content
- Informatique de gestion : PGI CRM, gestion base de données
- Analyse de données
- RGPD
- Processus Qualité et Responsabilité sociale de l'employeur (RSE)

UE 5 - Techniques et stratégies commerciales

- Stratégie commerciale
- Actions promotionnelles et publicitaires
- Techniques commerciales
- Commerce à l'international
- Commercial et Sponsoring

UE 6 - Parcours service commercial

- Management d'un service commercial
- Gestion commerciale
- Budget d'un service
- E-commerce
- Négociation commerciale
- Anglais professionnel

UE 7 - Valorisation des compétences professionnelles

- Projet
- Atelier insertion professionnelle
- Séminaires culture métier
- Rédaction du Rapport d'activités, du dossier Projet et du Livret d'employabilité
- Training grand oral

Développement durable



- Les changements climatiques et leurs impacts
- Les fondamentaux de la RSE
- Atelier 2tonnes

BLOCS DE COMPÉTENCES

- 1 : Conduire une politique commerciale
- 2 : Piloter un projet commercial (e-commerce, salon, exposition...)
- 3 : Superviser une équipe et gérer un budget commercial
- 5 : Gérer un service commercial

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Examens nationaux
- Contrôle continu pendant la formation
- Dossier projet
- Rapport d'activité
- Oraux

> Possibilité de valider par bloc de compétences

◆ Programme susceptible d'être modifié - Version Octobre 2023



Contact

Service Admissions
et Relations Entreprises
02 72 25 69 80
admissions@esdm-formation.fr

Suivez-nous sur

esdm-formation.fr
02 72 25 69 80



16 rue de la Rainière
44300 Nantes

ESDM - 889 859 659 R.C.S Nantes
Code APE 8559 A - Siret 889 859 658 00011