

BACHELOR

Chargé de Développement Commercial et Marketing

campus
La Salle

Dans un contexte économique où la concurrence est exacerbée et où les qualités humaines et la maîtrise du digital sont des atouts déterminants, les entreprises sont à la recherche de jeunes talents opérationnels pour relever les prochains défis.

Cette formation en alternance a été pensée et développée pour vous faire acquérir, au-delà des connaissances générales et du savoir être, des compétences hautement professionnelles et opérationnelles. Intégrer cette formation dans notre campus, c'est vous engager dans un parcours exigeant, professionnel et passionnant.

***Le marketing attire, la vente transforme,
l'expérience fidélise.***

PRÉ-REQUIS

- ☐ Être titulaire d'un Bac+2 ou Titulaire d'un bac et 3 ans d'expérience professionnelle
- OU**
- ☐ Présenter une attestation d'une école ou d'une université validant 120 Crédits ECTS

MODALITÉS D'ACCÈS

- ☐ Étude de votre dossier
- ☐ Entretien de motivation
- ☐ Evaluation écrite

QUELQUES PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- ☐ Chargé d'affaires
- ☐ Responsable commercial (adjoint)
- ☐ Business développer



L'innovation commerciale



l'art de l'écoute



et de l'audace.

CONTENU DE LA FORMATION

Bloc 1 : Mise en œuvre d'un plan marketing OMNICAL

Marketing opérationnel
Marketing Digital
Etude de marché
Plan de communication
Comportement du consommateur
L'impact de la RSE et enjeux politiques / économiques

Bloc 2 : Développer et suivre les ventes multicanales

Plan d'actions commerciales
Négociation commerciale et haute intensité
Animation d'un réseau commercial E-commerce et ses enjeux
Analyse et gestion financière
Droit commercial et élaboration des contrats commerciaux
Anglais opérationnel et professionnel

Bloc 3 : Manager une équipe commerciale et marketing

Management d'équipe et pilotage opérationnel des objectifs
Droit du travail
Communication interpersonnelle et d'influence
Gestion des ressources humaines

Options :

Développement des ventes de services sûreté / sécurité
Développement secteur immobilier

Parcours en alternance avec 525h de formation au Campus

UNE PÉDAGOGIE ACTIVE ET OPÉRATIONNELLE

- ☐ Cours animé par des professionnels reconnus
- ☐ Acquisition des connaissances et des savoirs faire en adéquation avec les attentes de vos futurs managers

MODALITÉS D'EXAMEN

- ☐ Validation continue
- ☐ Mises en situation
- ☐ Soutenances devant un jury de professionnels où l'étudiant présente sa production écrite.

Les frais de formation sont pris en charge par les OPCO, dans le cadre de l'alternance
Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap