# campus **La Salle**\*

# SUFFER LONGE DE L'ARGÉ DE DÉVELOPPSEMENT Commercial et Marketing

Dans un contexte économique où la concurrence est exacerbée et où les qualités humaines et la maitrise 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-REOUIS

🔲 Être titulaire d'un Bac+2 ou Titulaire d'un bac et 3 ans d'expérience professionne	elle
--	------

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



naît de l'écoute







1, Bd de la Marne - 89000 AUXERRE - www.saint-joseph-auxerre.fr Nous contacter : Tél. 03 86 94 23 60 / mail : campus@saint-joseph-auxerre.fr







### **CONTENU DE LA FORMATION**

#### Bloc 1: Mise en œuvre d'un plan marketing OMNICANAL

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:

Après cette formation,

vous pourrez

intégrer un master avec 180 crédits ECTS

ou conquérir le marché du

Développement des ventes de services sûreté / sécurité Développement secteur immobilier

# Parcours en afternance avec 525h de formation au Campus

## **UNE PÉDAGOGIE ACTIVE ET OPÉRATIONNELLE**

$\Box$	Curcus animá	nar das	professionnels reconnus	
1	Cui sus aillille	pai ues	hi ni essinillieis i ecnillus	,

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

#### Informations relatives à la certification

Chargé de Développement Commercial et Marketing Certification de niveau 6, « Chargé de Développement Commercial et Marketing ». Organisme certificateur: EDUCSUP / Inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCF Fiche n°38025), enregistrée le 20 septembre 2023. Code NSF 312 : Commerce, vente https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38025/ https://educsup.fr/formations/cdcm/





ompétences











