

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & MARKETING

Formation en 1 an - Certification professionnelle de niveau 6

APPRENTISSAGE | ALTERNANCE | INITIAL

• • • OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le/La responsable du développement commercial et marketing élabore et met en place un plan d'actions commerciales dans un contexte omnicanal et avec une approche RSE, à partir du diagnostic stratégique de son entreprise et de son environnement. Il/Elle intègre dans sa stratégie les typologies de clients et une politique de prix cohérente pour construire une proposition commerciale adaptée et négocier efficacement. Il/Elle détecte de nouveaux marchés porteurs et implémente une stratégie de fidélisation des clients pour transformer le client en ambassadeur de la marque. Il/Elle maîtrise les fondamentaux du recrutement et du management d'équipe pour piloter, animer, suivre et évaluer l'activité commerciale pour rester en tête sur son marché.

DÉBOUCHÉS

- Responsable de la stratégie commerciale
- Responsable du développement commercial
- Business developer
- Responsable commercial
- Responsable marketing
- Responsable du développement
- Responsable e-commerce
- Responsable commerce international

• • • • • 6 SPÉCIALISATIONS POSSIBLES • • • • •

- ▷ COMMUNICATION DIGITALE & ÉVÈNEMENTIEL
- ▷ COMMERCE & ENTREPRENEURIAT
- ▷ INTERNATIONAL BUSINESS
- ▷ CYBERSÉCURITÉ
- ▷ INTELLIGENCE ARTIFICIELLE
- ▷ RSE - RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES

• • • VOIES D'ACCÈS À LA CERTIFICATION

- ✓ En contrat d'apprentissage
- ✓ En contrat de professionnalisation
- ✓ Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant
- ✓ Après un parcours de formation continue
- ✓ Par VAE, Validation des Acquis de l'Expérience



COMPÉTENCES & ACTIVITÉS

3 BLOCS DE COMPÉTENCES

- BLOC 1** PILOTER LE DÉVELOPPEMENT OPÉRATIONNEL DU PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES
- BLOC 2** DÉVELOPPER LA STRATÉGIE DE CROISSANCE DE L'ENTREPRISE
- BLOC 3** MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE



POINTS CLÉS DU PROGRAMME

• • • PILOTER LE DÉVELOPPEMENT OPÉRATIONNEL DU PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES • • •

- Diagnostic stratégique de l'entreprise et de son environnement
- Définition des objectifs commerciaux SMART
- Élaboration d'un plan d'actions commerciales
- Mise en œuvre du plan avec une approche omnicanale et RSE
- Évaluation de la performance grâce à des indicateurs
- Contrôle de l'exécution du plan d'actions commerciales

• • • • • DÉVELOPPER LA STRATÉGIE DE CROISSANCE DE L'ENTREPRISE • • • • •

- Stratégie commerciale : Alignement avec valeurs et marché
- Segmentation client : Buyer personas pour adaptation
- Politique de prix : Attractive et cohérente.
- Omnicanalité : Offre innovante sur tous les canaux
- Proposition sur mesure : Personnalisation des offres
- Prospection omnicanale : Ciblage des marchés porteurs
- Négociation adaptée : Grands comptes et cycles longs
- Développement client : Utilisation d'un CRM complet
- Fidélisation : Transformer clients en ambassadeurs
- Relation client personnalisée : Expérience digitale individualisée
- Partenariats gagnant-gagnant : Collaboration pour croissance

• • • • • • • • • • • MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE • • • • •

- Profil et composition de l'équipe : Recrutement, formation et gestion des compétences
- Pilotage du processus commercial : Utilisation d'outils de gestion et coordination avec le marketing
- Animation et motivation de l'équipe : Stratégies de stimulation
- Évaluation et contrôle des performances : Évaluation des résultats pour amélioration continue

MISSIONS EN ENTREPRISE

- ▶ Optimiser la stratégie de l'entreprise et contribuer au développement du portefeuille clients
- ▶ Élaborer, déployer et évaluer les résultats d'un plan marketing stratégique et opérationnel
- ▶ Maîtriser la stratégie de la relation client et anticiper les tendances
- ▶ Mettre en place un plan d'actions commerciales et de fidélisation
- ▶ Manager et suivre les performances d'une équipe commerciale

L'ESCCOT OFFRE LE KIT PRO !

Suite PAO AFFINITY à installer sur vos ordinateurs.

Ordinateur portable : emprunt à l'année pour les étudiants qui n'en possèdent pas.

Certification TOEIC : prise en charge des frais du test de compétences de compréhension écrite et orale en anglais.

LES + DE L'ESCCOT

- ✓ Formateurs et intervenants professionnels dans leur domaine d'activité
- ✓ Séminaires et ateliers professionnels
- ✓ Gestion de projets
- ✓ Job Dating, Remise des diplômes, Intégrations, Gala de fin d'année...

ORGANISATION DE LA FORMATION

Organisation de l'année (sous réserve de modification) - de septembre à juillet (rythme alterné cours/entreprise)

EN ALTERNANCE

contrat d'apprentissage & contrat de professionnalisation

**1 semaine en formation /
2 semaines en entreprise**

EN INITIAL

4 à 6 mois de stage obligatoire en rythme alterné

**1 semaine en formation /
2 semaines en entreprise**

PAR BLOCS DE COMPÉTENCES

(possibilité de valider un ou plusieurs blocs)

ou **PAR VAE**

Positionnement individuel avec nos conseillers et l'organisme certificateur



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Jeux de rôle
- Contrôle continu
- Auto-évaluation
- Evaluation tuteur
- Dossiers écrits
- Soutenances orales
- Soft skills
- Grand Oral

Tous les détails : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37849/>

VALIDATION DU DIPLÔME

Certification professionnelle « **Responsable du Développement Commercial** » enregistrée pour 3 ans au RNCP (N° Fiche RNCP37849) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 19-07-2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19-07-2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur.

Cette certification est constituée de 3 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès.

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37849/>





FORMATION
BAC+3

BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & MARKETING

PRÉREQUIS pour suivre la certification

- Titulaire d'un Bac +2, niveau 5 dans le domaine du Marketing, du commerce ou de la communication.
- Personne justifiant d'un niveau 5 (diplôme non validé) et attestant d'une expérience professionnelle dans le secteur sur demande de dérogation validée par le certificateur.
- Pour la VAE : 1 an d'expérience minimum en rapport direct avec la certification visée et un avis favorable au livret de recevabilité.

STATUTS POSSIBLES

- **Alternance** : parcours de formation de 1 an en alternance, en contrat de professionnalisation ou en apprentissage
- **Initial** : parcours de formation de 1 an en rythme alterné en convention de stage (stage obligatoire de 16 à 24 semaines en entreprise par année).
- **Stagiaire de la formation professionnelle** : parcours de formation de 1 an en rythme alterné en convention de stage (stage obligatoire de 16 à 24 semaines par année) pour les demandeurs d'emplois.

DURÉE & RYTHME de formation

- **Alternance** : 1 semaine de cours / 2 semaines en entreprise.
- **Initial** : 4 à 6 mois de stage obligatoire, en rythme alterné, 1 semaine de cours / 2 semaines en entreprise.

TARIFS de la formation

- En contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation, la formation est financée par l'OPCO en fonction de l'entreprise, donc gratuit pour l'apprenant.
- **VAE sans accompagnement** : 800 euros
- **VAE avec accompagnement** : 2600 euros
- **Sous statut étudiant et demandeurs d'emploi** : 4 850 euros
Pour les demandeurs d'emploi : possibilité d'utiliser son CPF et d'avoir un financement par la région Bretagne sous conditions.

MÉTHODES MOBILISÉES

- Formation en présentiel
- Un nombre d'heures en E-learning
- Plateforme E-learning: ESCCOT LINK
- Jeux de rôles, training game, dossiers professionnels
- Séminaires professionnels
- Accès à des mises à niveau

LES CHIFFRES de performance 2023

- Taux de réussite général : 94%
- Taux de satisfaction moyen des candidats sur l'accompagnement de l'ESCCOT : 94%
- Taux de satisfaction moyen des étudiants (accueil et intégration / outils collaboratifs) : 93%

ACCESSIBILITÉ aux personnes handicapées

- Locaux accessibles et places de parking dédiées
- Accompagnement personnalisé (aménagement du poste de travail, des examens, aides financières à l'achat de matériel avec l'Agefiph,...)

Référent handicap : **M. Ludovic HAPDEY** - Lhapdey@groupe-esccot.fr

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

Cette certification professionnelle est constituée de 3 blocs de compétences. Un certificat de compétences est délivré pour la validation de chaque bloc. L'attribution de la certification professionnelle est validée si les 3 blocs de compétences sont validés. En cas de réussite partielle, les Blocs de compétences validés sont acquis à vie. Validation des blocs non obtenus : Le candidat pourra repasser un grand oral en fonction de la période et des sessions.

Numéro RNCP : RNCP37849

CONTACTS & INSCRIPTION

Groupe ESCCOT

11, rue des Charmilles
35510 CESSON-SÉVIGNÉ

02 99 83 44 83

contact@groupe-esccot.fr

www.groupe-esccot.fr

@groupe_esccot #ESCCOT



Je candidate
en ligne

