



CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT MARKETING & COMMERCIAL

Certification professionnelle de niveau 6 inscrite au RNCP

» OBJECTIFS

- 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
- Contribuer à l'amélioration continue des produits et services
- Assurer la gestion administrative et commerciale des ventes
- Manager et suivre les performances d'une équipe commerciale



3 SPÉCIALISATIONS POSSIBLES

COMMUNICATION DIGITALE ET ÉVÉNEMENTIEL

L'objectif est de vous donner les clés et compétences essentielles pour organiser un événement, communiquer et le promouvoir.

INTERNATIONAL BUSINESS

L'objectif de ce parcours est de vous permettre d'initier et de piloter les actions de l'entreprise dans sa démarche internationale.

COMMERCE & ENTREPRENEURIAT

L'objectif principal est de vous permettre d'assurer le développement de l'activité commerciale de votre entreprise.

» VOIES D'ACCÈS à la certification

- Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'**étudiant** (1 an, après un Bac+2 validé)
- En contrat d'**apprentissage** (1 an)
- En contrat de **professionnalisation** (1 an)
- Après un parcours de formation **continue**
- Par **VAE**, Validation des Acquis de l'Expérience



L'ESCCOT offre le KIT PRO !

Suite PAO AFFINITY à installer sur vos ordinateurs

Certification TOEIC

Prise en charge des frais du test de certification des compétences de compréhension écrite et orale en anglais

ORDINATEUR PORTABLE

Emprunt durant toute l'année pour ceux qui n'en ont pas



4 BLOCS DE COMPÉTENCES

- BLOC 1** Construire les orientations de la stratégie marketing et commerciale d'une organisation
- BLOC 2** Concevoir le plan d'action marketing et commercial opérationnel d'une organisation
- BLOC 3** Piloter le plan d'action opérationnel marketing et commercial
- BLOC 4** Conduire les actions de développement commercial d'une organisation

PROGRAMME

MARKETING STRATÉGIQUE

- Le plan stratégique d'entreprise
- Le plan Marketing stratégique
- Définition des orientations et objectifs du plan Marketing

MARKETING OPÉRATIONNEL

- Plan d'action sur 4P (Produit / Prix / Distribution / Communication)
- Tableaux de bord KPI
- Analyse des risques et de la vulnérabilité
- Marketing BtoB
- La démarche marketing BtoB
- Le marketing mix BtoB

MARKETING DES SERVICES

- Définir des prestations adaptées aux besoins des clients
- Concevoir et mettre en œuvre un mix marketing et des plans d'action

E-MARKETING

- Saisir les enjeux et les avantages du e-marketing et les éléments clés du e-business
- Élaborer une stratégie e-marketing pertinente

DROIT DU MARKETING ET DE LA CONSOMMATION

- Maîtriser l'encadrement du marché de la consommation & la relation contractuelle avec le consommateur
- Maîtriser l'encadrement juridique spécifique des actions de marketing et de communication

STRATÉGIE DES MARQUES

- Définir les éléments constitutifs d'une marque
- Construire son identité de marque

OPTIMISER LA GESTION DE LA RELATION CLIENT

- CRM et client
- Mettre en place des actions opérationnelles de gestion de la relation client

PERFORMANCE COMMERCIALE

- Définir la stratégie commerciale et développer le projet
- Développer un argumentaire commercial
- Pilotage et performance d'un projet commercial
- Accompagner le client après vente

ANGLAIS

- L'objectif de ce module est de vous permettre d'acquérir le niveau B1 Écrit et Oral du CECR (Cadre Européen de Référence du Conseil de l'Europe).

CULTURE & CITOYENNETÉ EUROPÉENNES

- Culture et démocratie pour une citoyenneté en action
- Le management interculturel et les ressources humaines

LES + DE L'ESCCOT

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



LES DÉBOUCHÉS

- Responsable marketing et commercial
- Responsable marketing client
- Responsable commercial
- Consultant marketing
- Assistant(e) chef de produit(s)
- Chef de produit(s) junior
- Assistant(e) chef de marché, Business Developer
- Responsable développement produit
- Chef de projet en marketing
- Chargé(e) de clientèle
- Responsable de rayon



Organisation de la formation

Organisation de l'année (sous réserve de modification) :

De septembre à juillet, rythme alterné cours et entreprise.

- En alternance (contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation) : 1 semaine en formation, 2 semaines en entreprise
- Statut étudiant : 4 à 6 mois de stage, en rythme alterné, 1 semaine en formation, 2 semaines en entreprise
- Par VAE : Positionnement individuel avec nos conseillers.



Validation

Bachelor européen Marketing de la FEDE (diplôme privé de droit suisse) et certification Professionnelle « Chargé de développement marketing et commercial » de Niveau 6 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour deux années sur décision de France Compétences, avec effet du 25-04-2022 jusqu'au 25-04-2024 - sous l'autorité et délivré par CDE FEDE France. Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences et est accessible en VAE. <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36374/>



Modalités d'Évaluation

- Etudes de cas, QCM, Epreuves écrites, Contrôle continu, Mémoire professionnel et soutenance orale, écrit et oral d'anglais (niveau B1).
- Tous les détails : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36374/>

FORMATION
BAC+3**BACHELOR**
CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT
MARKETING & COMMERCIAL

Certification professionnelle de niveau 6

Prérequis

- Titulaire d'un Bac + 2, niveau 5 dans le domaine du marketing, du commerce ou de la communication ; et avoir validé le niveau d'anglais A2 du CECRL.
- 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 d'1 an en contrat de professionnalisation ou en apprentissage
- **Initial** : parcours de formation d'1 an en rythme alterné en convention de stage (stage de 16 à 24 semaines en entreprise)
- **Stagiaire de la formation professionnelle** : parcours de formation d'1 an en rythme alterné en convention de stage (stage de 16 à 24 semaines) pour les demandeurs d'emploi

Tarifs

- **En contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation** : la formation est financée par l'OPCO en fonction de l'entreprise
- **Sous statut étudiant et demandeurs d'emploi** : 4 700 euros
- **VAE sans accompagnement** : 800 euros
- **VAE avec accompagnement** : 2600 euros
- **Pour les demandeurs d'emploi** : possibilité d'utiliser son CPF et d'avoir un financement par la région Bretagne sous conditions <https://www.bretagne.bzh/aides/fiches/copie-de-qualif-emploi/>

Méthodes mobilisées

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

Les chiffres de performance en 2022

- Taux de réussite générale : 94% (sur l'ancien bachelor RM2C)
- Taux de satisfaction moyen des candidats sur l'accompagnement de l'ESCCOT : 94%
- Taux de satisfaction des étudiants sur leur formation : 93%

VAE

Informations spécifiques

CONDITIONS DE RECEVABILITE

Justifier d'1 an d'expérience professionnelle minimum en lien avec la certification visée. La demande (Livret 1) doit être jugée recevable par l'ESCCOT. Sont pris en compte dans la durée d'expérience : l'activité professionnelle salariée ou non, le bénévolat ou le volontariat, l'inscription sur la liste des sportifs de haut niveau, les responsabilités syndicales, le mandat électoral local, ainsi que les périodes de formation initiale ou continue en milieu professionnel suivie de façon continue ou non. Le décret n° 2017-1135 du 4 juillet 2017.

En amont du dépôt du dossier de demande de recevabilité, un guide pratique VAE est remis au candidat. Puis deux étapes s'offrent au candidat :

- Information, conseil, orientation, (non obligatoire)
- Constitution de la demande de recevabilité, LIVRET 1
- Constitution du dossier de preuves, LIVRET 2

MODALITES DE L'ACCOMPAGNEMENT

L'accompagnement se fait sur une durée forfaitaire de 10 heures. L'accompagnement est défini comme une aide méthodologique pour l'élaboration du dossier de validation des acquis de l'expérience. Le jury étant souverain, la prestation d'accompagnement ne peut en aucun cas garantir la validation demandée.

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** (l.hapdey@groupe-esccot.fr)

Certification professionnelle
Informations spécifiques

Cette certification professionnelle est constituée de 4 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 4 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 l'épreuve d'évaluation en fonction de la période et des sessions.

Poursuite d'études

| | | |
|--|---------------------------------------|----------------------|
| | Mastère MANAGER D'AFFAIRES | BAC+5 - 2 ANS |
| | Mastère MANAGEMENT DIGITAL | BAC+5 - 2 ANS |
| | Mastère MANAGER DES RH | BAC+5 - 2 ANS |

