

Niveau MASTER 1 - BAC + 4

Durée : 1 AN

Initial

Alternance

Après un Bac +3, cette formation en 1 an vous permettra d'évoluer vers des compétences de chef de projets sur des pratiques innovantes.



PROGRAMME

MANAGEMENT ET DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Management et développement de l'activité commerciale
- L'entreprise et son environnement
- Management des hommes et GRH
- Analyse stratégique (jeu d'entreprise)

PILOTAGE D'UN PROJET DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

- Lancement d'un nouveau produit et sa commercialisation
- Gestion de projet et outils de pilotage
- Business Game : simulation d'une stratégie marketing et de gestion commerciale

GESTION STRATÉGIQUE ET FINANCIÈRE D'UNE ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Contrôle de gestion de projet
- Contrôle budgétaire

DÉVELOPPEMENT DE PROJETS PROFESSIONNELS

- Anglais des affaires
- Mémoire professionnel



3 spécialisations (une au choix)

Webmarketing

- **La « boîte à outils » du webmarketing** : conception d'un plan webmarketing, les outils spécialisés webmarketing, référencement naturel, rédaction web...
- **Pratiques techniques** : droit de l'image, du multimédia, logiciels spécialisés PAO Web, réseaux sociaux, stratégie « social media », newsletter...

Performance Commerciale

- **Politique commerciale** : pilotage de la performance, direction et gestion de la force de vente, négociation commerciale, innovation commerciale au service des vendeurs...
- **Politique marketing** : audit marketing, stratégie des marques, les variables du comportement du consommateur, la boîte à outils stratégiques, les nouveaux marketings...
- **Psychosociologie comportementale**

Communication et Événementiel

- **L'événementiel**, un levier de communication
- **Incentive** : renforcer les liens entreprise-salariés
- **Gestion et pilotage d'un événement**
- **Stratégie et outils de l'événement**
- **Atelier multimédia** : montage et retouche photo, vidéo...

DÉBOUCHÉS

Chef de secteur / Responsable des relations clients / Chef d'équipes / Chargé d'affaires / Chef de projets marketing / Responsable de la promotion des ventes / Chargé de communication / Webmarketeur / Chef de projets communication et événementiel

PROJETS ET PRATIQUES PROFESSIONNELLES

- **Conception et mise en place d'un projet** : définition du concept, des objectifs, lancement, suivi des résultats.
- **Business Game** : la prise de décisions collectives et les enjeux stratégiques. L'environnement économique de l'entreprise, la gestion des ressources humaines pour optimiser les performances commerciales.
- **Lancement et commercialisation d'un nouveau produit** : définition du produit et de ses caractéristiques (cibles, design, ergonomie...), étude de faisabilité, élaboration d'un plan d'actions commerciales, marketing et communication...
- **Mémoire professionnel** : mener un diagnostic autour d'une thématique de votre choix, analyser son contexte et mettre en place des actions préconisées. Le choix de la problématique se fera en fonction de votre projet professionnel.
- **Spécialisation** : développement d'actions ciblées dans le cadre des projets de spécialisation choisis.

Vos projets seront soutenus à l'oral devant un jury qui évaluera vos actions et les résultats obtenus, mais aussi vos compétences à mener un projet autour d'une problématique professionnelle.

DÉMARCHE ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

- Études de cas
- Jeux de rôle
- Création d'outils de travail
- Mises en situation
- Travail en mode Projet

Statut, contrat, durée & rythme

Deux statuts possibles :

- En alternance : Statut salarié, en contrat de professionnalisation de 12 mois, 1 semaine de formation / 3 semaines en entreprise
- En rythme alterné : Statut étudiant, 10 mois en convention de stage indemnisé, 1 semaine de formation / 3 semaines en entreprise

Conditions d'admission

- Bac + 3 validé
- Étude du dossier de candidature, tests, entretien individuel et collectif

Accompagnement

- Ateliers « Construire son projet professionnel » et « Techniques de recherche d'emploi »
- Coaching individualisé
- Positionnement sur les offres de nos entreprises partenaires

Validation

- Titre inscrit au RNCP* reconnu par l'État : Chargé de Développement Commercial et Marketing - Niveau II (Bac + 4) - Réf : 312

* RNCP : Registre National des Certifications Professionnelles.



www.groupe-esccot.fr
ou 02 99 83 44 83

INSCRIPTION



ESCCOT Groupe
29 av. des Peupliers
35510 CESSON-SEVIGNE
Tél. : 02 99 83 44 83
Fax : 02 99 83 80 27
contact@groupe-esccot.fr

CFA (Centre de Formation des Apprentis)
& **École de Commerce**
alternance et initial

