

Niveau MASTER 1 - BAC + 3/4

Durée : 2 ANS

Initial

Alternance

Après un Bac +2, cette formation en 2 ans vous permettra de développer des connaissances et des capacités de niveau supérieur, dans le but d'assurer des responsabilités d'encadrement et de gestion de projets.



## PROGRAMME

### 1<sup>ère</sup> année - Bac + 3

#### GESTION DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Gestion de l'activité commerciale
- Négociation et vente
- Téléprospection
- Anglais des affaires

#### PILOTAGE D'UN PLAN D'ACTIONS MARKETING

- Plan d'actions marketing
- Mix marketing, marketing direct
- Pratique du diagnostic
- Etudes de marché

#### DÉVELOPPEMENT D'UN PLAN D'ACTIONS DE COMMUNICATION

- Stratégie et moyens de communication
- Communication médias et hors médias

#### GESTION ET PILOTAGE D'UN PROJET COMMERCIAL ET MARKETING

- Gestion de projet opérationnel

#### GESTION ADMINISTRATIVE, JURIDIQUE ET FINANCIÈRE DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Droit des affaires
- Gestion et analyse comptable
- Rentabilité d'un projet et gestion prévisionnelle

### 2<sup>ème</sup> année - Bac + 4

#### MANAGEMENT ET DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Management et développement de l'activité commerciale
- L'entreprise et son environnement
- Management des hommes et GRH

#### PILOTAGE D'UN PROJET DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

- Création d'une entreprise sous forme de franchise
- 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
- Gestion financière / Business Plan

#### DÉVELOPPEMENT DE PROJETS PROFESSIONNELS

- Anglais des affaires
- Mémoire professionnel



#### 3 spécialisations (une au choix par année)

Webmarketing

Performance Commerciale

Communication et Événementiel

## DÉBOUCHÉS

Conseiller commercial Web / Chef de projets marketing / Gestionnaire des médias sociaux / Chef de secteur / Web marketeur  
Responsable des relations clients / Responsable de la promotion des ventes / Chef de projet communication et événementiel /  
Chargé d'affaires / Chargé de communication

### 3 spécialisations (une au choix par année)

#### 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...

### PROJETS ET PRATIQUES PROFESSIONNELLES

- **Gestion de projet opérationnel** : mener un diagnostic au sein de votre entreprise d'accueil afin d'analyser l'activité et mettre en place les actions préconisées (1<sup>ère</sup> année)
- **Business Game** : simulation d'une stratégie marketing et de gestion commerciale (2<sup>ème</sup> année)
- **Conception et mise en place d'un projet** : définition du concept, des objectifs, lancement, suivi des résultats (2<sup>ème</sup> année)
- **Projet franchise** : création d'une entreprise sous forme de franchise (étude de marché, étude d'implantation, étude de faisabilité - business plan) (2<sup>ème</sup> année)
- **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 (2<sup>ème</sup> année)
- **Spécialisation** : développement d'actions ciblées dans le cadre des projets de spécialisation choisis

### DÉMARCHE ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

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

#### Statut, contrat & durée

Trois statuts possibles :

- En alternance : *Statut salarié, en contrat de professionnalisation de 24 mois*
- En rythme alterné : *Statut étudiant, en convention de stage indemnisé de 10 mois (1<sup>ère</sup> année), puis statut salarié, en contrat de professionnalisation de 12 mois (2<sup>ème</sup> année)*
- En initial : *statut étudiant, 5 mois en formation suivis de 4 à 6 mois en stage (1<sup>ère</sup> année), puis en alternance : statut salarié en contrat de professionnalisation de 12 mois (2<sup>ème</sup> année)*

#### Conditions d'Admission

- Bac + 2 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-escot.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-escot.fr

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

