

BACHELOR

RESPONSABLE D'ACTIVITE COMMERCIALE ET MARKETING

BAC + 3 - TITRE NIVEAU 6

Titre à finalité professionnelle

NIVEAU 6 - BAC +3

Enregistré au RNCP sous l'intitulé "Responsable en gestion d'activité opérationnelle" du 27 mars 2024
(N° 38808 - Code NSF : 310) délivré par Igensia



Rejoignez notre campus

Qui sommes-nous ?

NOTRE PROJET ET NOS VALEURS

- Nous avons à cœur de vous accompagner sur le chemin de la réussite.
- Nous sommes à vos côtés pour vous transmettre les éléments indispensables à votre construction professionnelle.

NOS SPÉCIFICITÉS

- Un accompagnement individualisé tout au long du parcours :
- Une aide à la recherche d'entreprise.
 - Un formateur référent.
 - Un parcours d'orientation et/ou d'entrée sur le marché du travail.

NOS MISSIONS

- Développer vos compétences et vos qualités.
- Développer votre expérience professionnelle.
- Développer votre autonomie et votre sens des responsabilités.

Objectifs



Former des professionnels pouvant :

- Contribuer au déploiement des axes stratégiques de l'entreprise
- Développer la commercialisation de l'offre, sur un terrain national et international
- Concevoir et déployer une politique marketing en et hors ligne

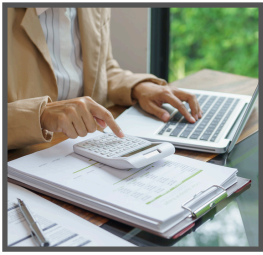
Rejoignez nos
étudiants pour
devenir un
professionnel
accompli ...



- Titre Niveau 6. Enregistré au RNCP sous l'intitulé "Responsable d'activité commerciale et marketing", code NSF 310 - 313 enregistré au RNCP le 27/03/2024 délivré par Igensia
- Accessible aux personnes en situation de handicap

BACHELOR RESPONSABLE

d'activité commerciale et marketing



1-Élaborer le plan d'action marketing et commercial

2-Soutenir le déploiement opérationnel et la performance du plan d'action commercial

3-Consolider la relation client et développer de nouvelles opportunités commerciales

4-Animer une équipe commerciale en mode collaboratif



Votre profil

- Volontaire, dynamique
- Goût du travail en équipe
- Autonome
- Qualités d'écoute et d'analyse
- Persévérant



Conditions d'accès

- Titulaire d'un diplôme Bac +2 (120 ECTS)
- Titre de niveau 5 RNCP
- VAP



Modalités de recrutement

- Etape 1 : Inscription sur notre site internet
- Etape 2 : Analyse du dossier de candidature (Tests et entretiens)
- Etape 3 : Validation

Modalités

- Durée : 12 mois
- Rythme : 3 semaines / 1 semaine
- Statut : Apprentis

Pédagogie

- Mise en œuvre d'une pédagogie innovante
- Utilisation du numérique
- Apprentissage par projet

Missions en entreprise

- Négociation des propositions commerciales
- Production d'une veille régulière marché, environnement et concurrence
- Organisation des activités de l'équipe
- Piloter des campagnes de prospection omnicanal impactantes
- Contribuer à la mise en place de pratiques collaboratives
- Contribuer au développement de la performance de l'équipe
- Etablir et gérer un budget commercial
- Manager les ressources du service commercial et mesurer l'activité et les résultats

Missions en entreprise

- Proposer des objectifs opérationnels marketing et commerciaux alignés
- Collaborer à la création ou l'optimisation des différents processus
- Piloter le déploiement de tout ou partie du plan d'action commercial et marketing

Formation



Entrée sur le marché du travail :

- Chargé(e) de développement commercial et de marketing, chef(e) de projet marketing et commercial, chargé(e) de marketing digital, chef(e) de secteur ou de département, promoteur des ventes, manager de rayon ou de point de vente ...