

RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING

Certification Professionnelle RNCP

intitulée «Responsable développement et pilotage commercial» de niveau 6, code NSF312P par arrêté du 7 Juillet 2017 et publié au JO du 19 Juillet 2017, délivré par ASSOCIATION POUR LE COLLÈGE DE PARIS-ISE



INSCRIPTION
(dossier en ligne)

Formation en 1 an

En partenariat avec Association pour le collège de Paris-Ascencia, certificateur de la formation.

Conditions d'accès

Bac + 2 validé : BTS NDRC, MCO, CI, AG, COM OU IUT TC, GEA soit tout BAC + 2 tertiaire ayant des appétences pour le commerce.

Statut de la formation

Contrat en alternance 2 semaines en centre de formation 4 semaines en entreprises.

Tarifs

Formation gratuite et rémunérée dans le cadre d'un contrat en alternance.

ÉVALUATION

Les évaluations de fin de modules sont réalisées sous forme d'études de cas et de mises en situations réelles ou simulées.

Les évaluations s'effectuent également par du contrôle continu et se terminent par une Etude de cas de 6 heures et la soutenance d'un rapport d'activités lors d'un Grand Oral.

Les + de SMB

- Un suivi et un accompagnement personnalisé depuis le recrutement jusqu'à la signature du contrat en alternance (correction de CV, lettre de motivation, préparation aux entretiens)
- Une semaine de création d'entreprises
- Des interventions de professionnels qualifiés
- Des effectifs réduits pour un meilleur suivi
- Des partenariats avec des entreprises

MISSIONS

Le Responsable du développement et du pilotage commercial se présente soit comme un manager de proximité et intermédiaire qui occupe une place de pivot entre les équipes opérationnelles et la direction commerciale, soit comme un opérationnel de la vente responsable d'un secteur ou type de clientèle.

Il développe le portefeuille client et le chiffre d'affaires soit par l'encadrement de son équipe soit par ses ventes.

Il pilote aussi l'activité commerciale en analysant des données et en traduisant les orientations stratégiques de la direction en actions commerciales opérationnelles.

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Conformément au référentiel de certification, le programme s'articule autour de 6 Unités d'enseignement comportant différents modules. Ils sont validés par des épreuves orales ou écrites sous forme de contrôle continu et à la fin de chaque module.

UE 1 - MANAGEMENT

UE 2 - GESTION ET OUTILS QUANTITATIFS

UE 3 - MARKETING-COMMUNICATION

UE 4 - DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

UE 5 - RESSOURCES HUMAINES

UE 6 - DEVELOPPEMENT PROFESSIONNEL

SECTEUR D'ACTIVITÉ ET EMPLOIS : multiples débouchés

- Responsable commercial
- Responsable du développement commercial
- Responsable du pilotage commercial
- Chargé du marketing clients
- Chargé du pilotage commercial
- Ingénieur d'affaires
- Responsable clientèle
- Responsable Grands comptes ou comptes clés
- Responsable Relation/ service client
- Chef de secteur

Contact Bastide-Formations

45 rue de Dijon
33100 Bordeaux
Tel : 05 57 80 12 00
bastideformation@smb33.fr
www.smb33.fr



ASPECT
AQUITAINE
Confiance Expérience Assurance



COLLEGE
DE PARIS

ASCENCIA
BUSINESS SCHOOL

isffel
Institut supérieur
de formation

Bachelor en alternance

RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING

Certification Professionnelle RNCP

intitulée «Responsable développement et pilotage commercial» de niveau 6, code NSF312P par arrêté du 7 Juillet 2017 et publié au JO du 19 Juillet 2017, délivré par ASSOCIATION POUR LE COLLEGE DE PARIS-ISE



INSCRIPTION
(dossier en ligne)

Liste de nos partenaires

