

Titre Certifié / Niveau II / Inscrit au RNCP* / BAC+3

« Chargé de Développement Marketing et Vente »

Votre Profil

Niveau BAC+2 minimum

- Faculté d'écoute, de dialogue et de contact
- Dynamisme
- Sens de l'économie
- Esprit d'initiative

Votre mission

Secondar un responsable d'établissement dans le développement de la relation avec sa clientèle. Acquérir des réflexes de cadre pour pouvoir prendre des initiatives et ainsi évoluer vers des postes à responsabilité.

Taille et secteur d'activité des entreprises

La fonction peut s'adapter à tous les secteurs d'activités, en tant qu'assistant d'un responsable marketing ou du directeur commercial, même de très petites entreprises dans lesquelles cette personne doit devenir le véritable bras droit du dirigeant qui pourra lui confier en autonomie un projet de développement de l'entreprise, de l'analyse initiale à la mise en œuvre d'actions commerciales.

Validation d'examen

- Contrôle continu avec épreuves écrites et soutenances orales.
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'élève devra élaborer un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

Validation de la formation suivie et de l'expérience acquise

- obtention du titre **Chargé de Développement Marketing et Vente** reconnu par l'État niveau II, inscrit au *RNCP : Répertoire National des Certifications Professionnelles.
- Possibilité de passer le DEESMA.

Durée de la formation

1 an



programme

Chargé de Développement Marketing & Vente

MARKETING OPÉRATIONNEL ET STRATÉGIQUE

Pouvoir analyser la situation de l'entreprise vis-à-vis de la clientèle, améliorer la relation avec les clients et définir une stratégie adaptée

PUBLICITÉ

Mettre en œuvre une stratégie de communication et gérer un budget

DIAGNOSTIC ANALYTIQUE ET COMMERCIAL

Pouvoir analyser la situation de l'entreprise vis-à-vis de la clientèle et améliorer la relation avec les clients

INFORMATIQUE ET PROJET-WEB

Connaître les circuits de l'information d'un point de vue informatique, créer un site web statique et administrer un site de commerce en ligne

SPÉCIALITÉ AU CHOIX

EUROPE

Savoir situer son action professionnelle dans son contexte économique et politique européen

INTERNATIONAL MARKETING

The 4 P's across the borders

LÉGISLATION ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

Intégrer toute la problématique de la gestion des ressources humaines par le droit du travail

ANGLAIS

Savoir exercer sa profession aussi en anglais

BUREAUTIQUE

Établir un document avec des textes, tableaux et graphiques

COMMUNICATION ET MANAGEMENT

Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management

GESTION FINANCIÈRE ET CULTURE ENTREPRENEURIALE

Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise, faire des suggestions budgétaires et établir un business plan

DROIT

Appréhender l'environnement juridique de l'entreprise et la responsabilité professionnelle vis-à-vis du client

CONDUITE DE PROJET

Accompagnement individualisé pour la mise en œuvre du contenu du projet et du mémoire

THÉMATIQUES PROFESSIONNELLES

Intervention de professionnels sur thématiques d'entreprise ou d'actualité