



une école du groupe

PIGIER 
Performance

L'école des métiers de l'entreprise



BACHELOR Responsable du Développement Commercial

TITRE CERTIFIÉ NIVEAU II EN FRANCE ET 6 EN EUROPE*

CETTE FORMATION A POUR OBJECTIF DE DÉVELOPPER LA PERFORMANCE ET LES COMPÉTENCES EN MARKETING ET MANAGEMENT OPÉRATIONNEL D'UNITÉS ET D'ÉQUIPES COMMERCIALES.

LES MISSIONS

Le ou la Responsable du Développement Commercial analyse et interprète les études marketing. Il ou elle suit l'évolution commerciale de la gamme, participe à la stratégie marketing de l'entreprise et au développement commercial de celle-ci. Il ou elle encadre et anime une équipe commerciale, développe et gère la relation « client ».

MODALITÉS D'ADMISSION

Toute personne ayant validé son BAC+2. L'admission à l'ESGM se fait après un examen du dossier scolaire et un entretien individuel de motivation avec la Direction de l'établissement.

APRÈS LE BACHELOR

Travailler dans différentes structures

- Grandes Entreprises
- PME/TPE
- Prestation de services
- Commerce électronique

Poursuite d'études :

- Master Manager de Business Unit
- Master Marketing & E-business
- École de commerce
- Tout type de Master

L'ORGANISATION DES COURS

La formation est dispensée en alternance 3 jours de cours toutes les 2 semaines.

Dans l'entreprise, l'employeur désigne un tuteur, chargé de suivre les activités de l'alternant pendant toute la durée du contrat de professionnalisation.

L'ESGM s'engage à donner à l'étudiant la formation nécessaire pour le préparer dans les meilleures conditions à l'examen. En contrepartie, l'étudiant s'engage à assister à l'ensemble des cours et des épreuves de contrôle (les absences doivent être justifiées par écrit).

Les bulletins de notes sont établis semestriellement et transmis au chef d'entreprise.

POURQUOI CHOISIR L'ESGM

LE RÉSEAU

80% Des étudiants sont placés dans notre réseau d'entreprises

LES DÉBOUCHÉS

88% Trouvent un emploi dans les 6 mois suivant la formation

LA RÉUSSITE

90% C'est le taux de réussite de nos alternants

L'ACCOMPAGNEMENT

100% Bénéficient d'un accompagnement personnalisé

CONTACT : CAMPUS 19 ALLÉE GLÜCK - MULHOUSE - 03 89 66 09 01
contact@esgmformation.com | www.esgmformation.com



*Arrêté du 11 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour quatre ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable du développement commercial" avec effet au 25 juillet 2018, jusqu'au 25 juillet 2022.

BACHELOR RDC

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

COMPÉTENCES - ENSEIGNEMENTS ET PROFESSIONNELS



une école du groupe



L'école des métiers de l'entreprise

Animation de la relation client

Marketing analytique et stratégique

- La démarche analytique et le diagnostic.
- Les stratégies marketing.
- Élaboration d'un plan marketing stratégique.

Budget

- Étude de la rentabilité et du risque d'exploitation.
- Étude de la gestion prévisionnelle.
- Étude de l'investissement et de son financement.

Communication globale

- Les fondamentaux.
- Les spécificités des types de communication.
- Process créatif et évaluation.

Anglais

- Firm.
- Business and working abroad.
- Communication.
- Operational marketing.
- International trade.

Animation et management de l'équipe commerciale

- Conduite de réunion et prise de parole.
- Management de l'équipe commerciale.
- Marketing opérationnel.

Gestion des achats et des ventes

Webmarketing et droit des TIC

- Termes usuels du webmarketing.
- Structure d'un site web - Les moteurs de recherche et la «Google Dependence».
- SEM & SEO - Définition d'un projet webmarketing Autres campagnes webmarketing.
- La protection des personnes - La protection des consommateurs.
- La sécurité des systèmes de données - La protection des créations intellectuelles.
- Aspects contractuels des TIC - Cyberdroit.

Relation clients, négociation et traitement de litiges

- Mesure et contrôle de la performance.
- Gestion et développement de la clientèle.
- Techniques et négociation.

Achats

- Finalité d'une entreprise.
- Satisfaction client.
- Résultats économiques.
- Découverte de l'organisation projet.
- Découverte de la conception à coût objectif.

Évaluation transversale

Challenge Performance

Rapport d'Activités Professionnelles

Épreuves	Forme	Durée	Coeff.
Mise en situation professionnelle	Écrite	6h	10
Rapport d'activités professionnelles Dossier de présentation Épreuve orale de présentation	Orale	20 min + 20 min	4
Challenge performance	Pratique et orale	-	3

Pour le contrôle continu, chaque module donne lieu à une note ; la moyenne de ces notes donne la moyenne annuelle du contrôle continu. Cette moyenne est affectée d'un coefficient 3 et prise en compte dans le résultat final. Pour obtenir le titre, il faut avoir une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20 ainsi qu'une note minimale de 7/20 à la mise en situation professionnelle.

Ce titre est également accessible par la voie de la VAE.1.

CONTACT :

CAMPUS 19 ALLÉE GLÜCK - MULHOUSE - 03 89 66 09 01
contact@esgmformation.com | www.esgmformation.com

