

Les avantages de l'alternance pour l'entreprise

- Une aide de l'État de 6 000 € versée aux entreprises pour le recrutement d'un.e apprenti.e. (entreprise de moins de 250 salariés)
- Une rémunération qui varie en fonction de l'âge et du niveau d'études.
- La formation est financée par l'OPCO de l'entreprise

Comment candidater ?

- 1 Pré-inscription par téléphone ou en ligne :
03 89 66 09 01 ou www.esgmformation.com
- 2 Tests en ligne
- 3 Entretien de motivation
- 4 Examen de la candidature par la commission d'admission -
Réponse sous 8 jours
- 5 Coaching personnalisé pour trouver une entreprise



Notre établissement est certifié Qualiopi. Ce qui atteste de la qualité des processus mis en œuvre par les prestataires des formations que nous proposons.

ESGM Formation 
19 Allée Glück - 68200 MULHOUSE
03 89 66 09 01 - contact@esgmformation.com
www.esgmformation.com



Nos écoles sont accessibles aux personnes en situation de handicap.



UN DIPLÔME
FINANCÉ PAR
L'EMPLOYEUR

1 AN
DE FORMATION

UN SUIVI
PERSONNALISÉ

UN SALAIRE

OSEZ L'ALTERNANCE !
Centre de Formation en Apprentissage

« La culture du talent »

SUIVEZ-NOUS



BACHELOR

Chargé.e du
Développement
Commercial



Titre RNCP 37075

BAC +3

DEVENEZ LE/LA RESPONSABLE COMMERCIALE



OBJECTIFS

Le/la Responsable du Développement Commercial analyse et interprète les études marketing. Il/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 développe et gère la relation « client ».

POURQUOI VENIR CHEZ NOUS ?

- 1 20 ans d'expérience
- 2 Un réseau de plus de 400 entreprises
- 3 Un coaching personnalisé pour votre recherche d'entreprise
- 4 Un accompagnement tout au long de votre cursus
- 5 Un excellent taux de réussite
- 6 Des formateurs expérimentés et à l'écoute des étudiants

100% de réussite

LES PRÉ-REQUIS

Toute personne ayant validé un diplôme de niveau 5 ou ayant 120 ECTS. (BAC+2)

LE STATUT

ALTERNANT :

Contrat d'apprentissage (pour les moins de 30 ans) ou de professionnalisation

SALAIRE :

Pourcentage du SMIC selon le type de contrat, l'âge et le parcours antérieur

APRÈS LE BACHELOR

- 🌿 BAC+5 Marketing et E-Business
- 🌿 BAC+5 Manager de Business Unit
- 🌿 Master / Ecole de commerce
- 🌿 Entrée dans la vie active

LA PÉDAGOGIE

- 🌿 Formateurs issus du monde professionnel
- 🌿 Études de cas en situation réelle
- 🌿 Méthodes pédagogiques variées

RYTHME D'ALTERNANCE

Lundi, mardi et mercredi en cours tous les 15 jours

VALIDATION DU TITRE

Pour obtenir le titre, il faut avoir une moyenne égale ou supérieure à 10/20 à chaque bloc de compétences.

Titre RNCP 37075 - Titre de niveau 6.

MÉTIERS VISÉS

- Responsable commerciale Junior
- Chargé.e d'affaires
- Chef.fe de secteur
- Chef.fe de produit Junior

- 🌿 Travaux de groupe en mode projet
- 🌿 Culture entrepreneuriale
- 🌿 Evaluation tout au long du cursus
- 🌿 Challenge Pop'up Store

ENSEIGNEMENTS

ENSEIGNEMENTS TECHNIQUES ET PROFESSIONNELS, RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

BLOC 1 : ÉLABORER AVEC LA DIRECTION LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DANS UNE DÉMARCHE RSE

Marketing analytique stratégique

La démarche analytique et le diagnostic. Étude des typologies et du schéma classique d'étude. 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.

Webmarketing et droit des TIC

Termes usuels du webmarketing. Structuration d'un site web. Les moteurs de recherche et la « Google Dependence ».

Le référencement publicitaire (SEM) et le référencement naturel (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.

BLOC 2 : DÉVELOPPER ET SUIVRE LA PERFORMANCE COMMERCIALE DANS UN CONTEXTE OMNICANAL

Relation clients, négociation et traitement des litiges

Prospecter. Négocier. Fidéliser. Contrôler. Focus sur la Gestion de la Relation Client (GRC).

Gestion e-commerce

Gérer un site e-commerce. Stratégies d'augmentation du trafic et d'accroissement de la notoriété du site.

Programme RSE

Normes RSE. Les parties prenantes. Management par la RSE.

BLOC 3 : OPTIMISER LA RELATION CLIENT ET MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

Management de l'équipe commerciale

Constitution d'une équipe. Encadrement de l'équipe. Techniques d'animation de l'équipe.

Optimisation de la relation client

Analyser la satisfaction client. Optimiser le parcours client. Fidéliser les clients

Anglais

Firm, business and working abroad. Communication. Operational marketing. International trade.

ANIMATIONS PÉDAGOGIQUES

Challenge Performance

En équipe, les étudiants sont confrontés à la réalité de l'entreprise dans le cadre d'une simulation intégrant différents domaines : marketing, communication digitale, ressources humaines, recrutement, budget.

Escape Game RSE

En équipe, les étudiants affrontent différents challenges liés à la RSE qui les mèneront sur la résolution de l'enquête proposée.

BLOC	ÉVALUATION	FORME	DURÉE	COEFF.
1	Mise en situation professionnelle	Écrite	6 h	6
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Challenge Performance	Jeu en ligne	4 j	1
2	Épreuve de Pratique Professionnelle (négociation)	Pratique + orale	30 min + 20 min	6
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Escape Game RSE	Jeu en ligne	1 j	1
3	Rapport d'Activités Professionnelles	Écrite et orale	20 min + 20 min	6
	Évaluation en cours de formation	Écrite et/ou orale	-	3
	Certification Voltaire	Écrite	3 h	1

- Vous validez 60 crédits ECTS
- 500 heures de formation
- Coût de la formation intégralement pris en charge par l'entreprise et son OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Vous pouvez valider ce diplôme par bloc de compétences
- Ce diplôme peut être obtenu par la voie de la validation des acquis de l'expérience (VAE)
- 1 classe de 30 places