






VALIDATION DE L'EXAMEN

Pour obtenir le titre, il faut avoir une moyenne générale égale ou supérieur à 10/20 ainsi qu'une note minimale de 7/20 à chaque épreuve.

Titre RNCP 13596 - Arrêté du 11 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2018 portant enregistrement au Répertoire National des Certifications Professionnelles.

Titre de niveau 6.

POUR NOUS REJOINDRE

-  1 Pré-inscription en ligne : www.esgmformation.com
-  2 Entretiens de motivation et tests d'évaluation
-  3 Examen de la candidature par la commission d'admission
-  4 Réponse sous 8 jours
-  5 Accompagnement personnalisé à la recherche d'entreprise pour les candidats admis

Nos écoles sont accessibles aux personnes en situation de handicap. C'est une volonté permanente d'adapter le cadre des études aux étudiants, compte tenu de la typologie du handicap et de ses contraintes tant matérielles qu'humaines : accès PMR, troubles de l'audition, de la parole, de la vue, Dys-, et handicap invisible.

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

Rentrée 2021 (sous réserve de modifications ultérieures) - Mise à jour le 06/01/2021

ESGM Formation

19 Allée Glück - 68200 MULHOUSE

03 89 66 09 01 - info@esgmformation.com

esgmformation.com



BACHELOR
Responsable du
Développement
Commercial

Titre RNCP 13596
CPF 248016
BAC +3



UN DIPLÔME
FINANCÉ PAR
L'EMPLOYEUR



1 AN
DE FORMATION



UN SUIVI
PERSONNALISÉ



UN SALAIRE

OSEZ
L'ALTERNANCE !

Centre de Formation en Apprentissage



DEVENEZ UN.E PROFESSIONNEL.LE DE LA RELATION CLIENT !



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 ».

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

RYTHME D'ALTERNANCE

La formation est dispensée en alternance : lundi mardi et mercredi en cours tous les 15 jours.

LES PRÉ-REQUIS



Toute personne ayant validé un diplôme de niveau 5 ou ayant 120 ECTS.

MÉTIERS VISÉS

Responsable commercial
Responsable de la stratégie commerciale
Chargé·e d'affaires
Chef de secteur

APRÈS LE BACHELOR

BAC+5 Manager de Business Unit
BAC+5 Marketing & E-Business
Tout type de Master
Entrée dans la vie active

POURQUOI CHOISIR L'ESGM ?

93% de réussite

1 Le réseau d'entreprises

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

2 La recherche d'entreprises

Vous bénéficiez d'une aide personnalisée dans votre recherche d'entreprise

3 L'accompagnement

Nous nous engageons à vous accompagner tout au long de votre cursus

4 L'expérience

Nous avons 20 années d'expérience

LA PÉDAGOGIE



- Formateurs issus du monde professionnel
- Études de cas en situation réelle
- Méthodes pédagogiques variées
- Travaux de groupe en mode projet
- Culture entrepreneuriale
- Evaluation tout au long du cursus

ENSEIGNEMENTS



ENSEIGNEMENTS TECHNIQUES ET PROFESSIONNELS, RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

Nos séquences pédagogiques s'appuient sur plusieurs méthodes : cours magistraux, accompagnements pédagogiques individualisés, étude de cas, temps d'échanges professionnels.

Bloc de compétences 1 : Développer l'activité commerciale de l'entreprise

Marketing stratégique - Budget - Communication globale - Webmarketing - Droit des TIC

Bloc de compétences 2 : Gérer les achats et les ventes

Relation clients - Négociation - Traitement des litiges

Bloc de compétences 3 : Animer la relation clients et manager l'équipe commerciale

Management de l'équipe commerciale - Marketing opérationnel - Anglais

Evaluation transversale

Préparation au TOEIC - Préparation à la certification Voltaire - Challenge Pop-Up store - Rapport d'activités professionnelles

Épreuves	Forme	Durée	Coeff.
Mise en situation professionnelle	Écrite	6h	4
Epreuve de pratique professionnelle	Orale	30 min + 30 min*	3
Rapport d'activités professionnelles	Écrite / Orale	20 min + 20 min*	3**

* Présentation ou préparation par le candidat + échange avec le jury

** Dont 1 point de coefficient pour l'évaluation en entreprise

- 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 de professionnalisation ou d'apprentissage
- 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