



BACHELOR COMMERCE ET MARKETING

PARCOURS NÉGOCIATION/VENTE



Cette formation conduit à l'obtention du titre certifié de « Responsable d'affaires commerciales et du développement à l'international » enregistré au RNCP au niveau 6, sous l'autorité de PPA Business School - Fiche 35106 - Code 312m - Renouvelé lors de la commission France Compétences du 18 novembre 2020 - Voir la décision d'enregistrement France Compétences



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du Bachelor Commerce et Marketing - Parcours Négociation/Vente est un professionnel qualifié, parfaitement opérationnel et responsable du développement commercial et marketing de la structure dans laquelle il évolue. Associé à la réflexion stratégique par la direction commerciale, il a en charge de retranscrire les orientations définies en décisions commerciales opérationnelles auprès des équipes marketing-commerciales qu'il manage.



ECTS 180 crédits

CAMPUS DÉLIVRANT LA FORMATION

ANGERS - LAVAL

NIVEAU D'ENTRÉE / PRÉ-REQUIS

Formation ouverte aux candidats titulaires d'un BAC+2 validé (licence 2, BTS, DUT, niveau 5 ou équivalent) dans le domaine du commerce et des affaires internationales

NIVEAU DE SORTIE

BAC +3

MODALITÉS D'ADMISSION

Étude du dossier de candidature complet

+

Tests en ligne niveau BAC+2 en culture générale, français, anglais et logique

+

Entretien individuel de motivation

Réponse sous 48h à l'issue de l'entretien

CANDIDATER

ENTREPRISE D'ACCUEIL

Le futur titulaire du Bachelor Commerce et Marketing - Parcours Négociation/Vente peut évoluer dans toute structure produisant et distribuant des biens et/ou services en B to B ou en B to C. Il peut également travailler au sein d'une unité commerciale (UC) physique (GSS, GSA, ou magasin) ou virtuelle (vente à distance ou site e-commerce).

COMPÉTENCES ET APTITUDES VISÉES

Missions réalisables en alternance ou en stage

- Concevoir un plan de développement du marketing opérationnel et commercial
- Déployer le plan d'action commercial et marketing multicanal
- Animer une équipe commerciale
- Animer des réseaux en France ou à l'international et participer au développement d'un centre de profit ou d'affaires

MÉTIERS VISÉS

Le futur titulaire du Bachelor Commerce et Marketing - Parcours Négociation/Vente peut prétendre à des postes diversifiés dans tous types de secteurs et activités, en tant que responsable commercial, responsable développement commercial, responsable commerce international, responsable / chargé d'affaires internationale, chargé du marketing clients, chargé du pilotage commercial, technico-commercial, responsable d'affaires, responsable clientèle, responsable relation/service client, chef de secteur, responsable de rayon... Il pourra évoluer avec l'expérience vers plus d'autonomie et de responsabilités.

POURSUITE D'ÉTUDES À L'ESUP ET PASSERELLES

- Mastère Management Opérationnel - Parcours : Marketing/Communication, Entrepreneuriat ou International
- Passerelle envisageable en école de commerce, master professionnel ou master général universitaire

En savoir plus sur le Bachelor Commerce et Marketing - Parcours Négociation/Vente

École Supérieure
de Commerce
et de Management
Bac+2 à Bac+5
Alternance ou Initiale

esup
actual business school

PROGRAMME DE FORMATION

PÉRIODE DE RENTRÉE

Mi-octobre (dates et calendrier de formation sur demande)

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Classique : 7 mois de stage obligatoire, de janvier à juillet

ou

Alternance en contrat de professionnalisation ou en contrat d'apprentissage, 3 jours par semaine en entreprise

OFFRES EN ALTERNANCE

DURÉE DE FORMATION

1 an

NOMBRE D'ÉTUDIANTS / STAGIAIRES PAR SESSION

Entre 15 et 25

ENSEIGNEMENTS TECHNIQUES ET PROFESSIONNELS

- Marketing opérationnel
- Marketing stratégique
- Management de l'équipe commerciale et des compétences
- Développement et pilotage de l'action commerciale
- Gestion de la relation client
- Stratégie de développement international
- Numéric Box
- Techniques de communication
- Géopolitique et géostratégie
- Droit et espace
- Gestion comptable et financière
- Business Law

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Anglais - Préparation au TOEIC
- Droit commercial, de la consommation et de la distribution

ENSEIGNEMENTS DE SPÉCIALISATION

- Négociation

LES + DU BACHELOR COMMERCE ET MARKETING À L'ESUP

- Préparation et passage de la certification TOEIC Listening and Reading et PCIE
- Le Pack Marketing - 3 compétitions annuelles vous plaçant en situation réelle de Concepteur de produits
- Semaine Challenge "Entreprise" ESUP BAC+3
- Licences LinkedIn Learning, Office 365, 7Speaking et ScholarVox offertes par l'ESUP le temps de votre scolarité

OPTIONS

- Voyages d'études organisés chaque fin d'année - 3 semaines en août - 10 destinations possibles

En savoir plus sur notre pédagogie à l'ESUP : méthode, moyens et outils utilisés

EXAMENS OFFICIELS

La validation du titre certifié de Responsable d'affaires commerciales et du développement international prévoit le passage d'épreuves certifiantes, selon les modalités d'évaluation inscrites au référentiel. Ces évaluations se déroulent, pour partie au contrôle continu et, à la fin de l'année universitaire, sous forme d'épreuves dites terminales. Les modalités d'examen et de passage sont organisées directement par le jury de PPA Business School ou ses représentants. Elles sont diffusées aux étudiants en début de formation.

DÉTAIL DES ÉPREUVES	FORME	DURÉE
Évaluations modulaires	QCM CC Étude de cas Certification ICDL et TOEIC	toute l'année
Épreuves finales	évaluations ponctuelles	en fin d'année
Dont mises en situation professionnelle	écrits	en fin d'année
Dont cas pratique	écrits + oral	en fin d'année

NOS TAUX DE RÉUSSITE

La validation de l'ensemble des blocs de compétences permet la délivrance de la certification.
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences du Bachelor Commerce et Marketing en cas d'échec à la Certification.
En cas de validation partielle, l'obtention de chaque bloc de compétences fait l'objet de la délivrance d'une attestation de compétences.
Cette certification est accessible par la voie de la VAE.

www.esup.fr

Établissement d'enseignement supérieur privé

RESTONS CONNECTÉS !



École Supérieure
de Commerce
et de Management
Bac+2 à Bac+5
Alternance ou Initiale

esup 
actual business school