



BACHELOR COMMERCE ET MARKETING

PARCOURS DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



Cette formation conduit à l'obtention du titre certifié de « Chargé.e de développement commercial et marketing » enregistré au RNCP au niveau 6, sous l'autorité de Educsup (fiche 38025 - code 312) - renouvelé lors de la commission France Compétences du 20 septembre 2023. - Voir la décision d'enregistrement France Compétences



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du Bachelor Commerce et Marketing - Parcours Négociation/Vente a pour perspective d'occuper un poste clef de manager intermédiaire entre les équipes marketing-commerciales et la direction commerciale, au sein de son entreprise. Il participe à la réflexion stratégique et la traduit en décisions commerciales opérationnelles dans son périmètre de responsabilité.



180 crédits

CAMPUS DÉLIVRANT LA FORMATION

PARIS - LYON
RENNES - VANNES

NIVEAU D'ENTRÉE / PRÉ-REQUIS

Formation ouverte aux candidats titulaires d'un BAC+2 validé (licence 2, BTS, DUT, niveau 5 ou équivalent)

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 exercera dans des entreprises, qui relèvent principalement de 2 grandes familles : les entreprises de toute taille, proposant des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs) et des unités commerciales physiques ou virtuelles (magasin, commerce, GSS, GSA, agence commerciale, site marchand, plate-forme téléphonique).

COMPÉTENCES ET APTITUDES VISÉES

Missions réalisables en alternance ou en stage

- Analyser les données commerciales et marketing - Veille opérationnelle
- Participer à l'élaboration d'un plan marketing/communication ou commercial
- Concevoir une offre adaptée à la clientèle
- Développer et suivre un portefeuille clients (BtoC, BtoB, grands comptes)
- Piloter la performance commerciale et déployer des plans d'actions commerciales et marketing
- Animer et manager l'équipe commerciale et marketing

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 du développement commercial, chargé du marketing clients, chargé du pilotage commercial, technico-commercial, chargé 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, Entrepreneurat ou International
- Passerelle envisageable en école de commerce, master professionnel ou master général universitaire

En savoir plus sur le Bachelor Commerce et Marketing - Développement Commercial

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 et marketing digital
- Développement commercial
- Management et gestion des équipes commerciales et marketing
- Comportement du consommateur
- E-commerce
- Approche budgétaire et tableaux de bord

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Anglais - Préparation au TOEIC
- Droit du travail

ENSEIGNEMENTS DE SPÉCIALISATION

- Négociation et expérience client
- Création numérique / contenu digital

LES + DU BACHELOR COMMERCE ET MARKETING À L'ESUP

- Préparation et passage de la certification TOEIC Listening and Reading
- Le Pack Marketing - 2 compétitions annuelles vous plaçant en situation réelle de Concepteur de produits
- Semaine Challenge "Entreprise" ESUP BAC+3
- Formation à la suite de graphisme professionnel Adobe Creative Cloud
- Licences Adobe, LinkedIn Learning, Office 365, 7Speaking et ScholarVox offertes par l'ESUP le temps de votre scolarité
- 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 **Chargé.e de Développement Commercial et Marketing** 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 EDUCSUP ou ses représentants. Elles sont diffusées aux étudiants en début de formation.

DÉTAIL DES ÉPREUVES	FORME	DURÉE
Évaluations modulaires	dossiers, contrôle continu, écrits, oraux	toute l'année à la fin de chaque module
Épreuves finales	-	en fin d'année
Dont oral d'anglais	oral	-
Dont oral et rapport professionnel	oral + écrit	-
Dont évaluation de l'entreprise	tuteur	-

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