

BAC+3 CHARGÉ(E) DE DEVELOPPEMENT MARKETING ET VENTE

Reconnu par l'État
NIVEAU II

Le chargé de Développement Marketing et Vente seconde un responsable d'établissement en développement commercial ou un responsable marketing. Il conçoit et met en œuvre des actions de fidélisation et développement de la clientèle répondant à une démarche stratégique. Il est en contact avec la clientèle, il est susceptible de définir et gérer des budgets, de recruter et encadrer du personnel. Il peut être affecté à un service ou un centre de profit.

VOS CONDITIONS D'ADMISSION

- Niveau BAC+2 minimum (BTS, DUT, L2)
- Appréciation du dossier scolaire
- Test et entretien de motivation

VOTRE PROFIL

- Faculté d'écoute et de dialogue
- Esprit d'initiative
- Sens de l'économie
- Dynamisme

VOTRE PROGRAMME DE FORMATION

- **Marketing Opérationnel et Stratégique**
Pouvoir analyser la situation de l'entreprise vis-à-vis de la clientèle, améliorer la relation avec les clients et définir une stratégie adaptée
- **Législation et Gestion des Ressources Humaines**
Intégrer toute la problématique de la Gestion des Ressources Humaines par le droit du travail
- **NTIC et Projet Web**
Connaître les circuits de l'information d'un point de vue informatique, créer un site web statique et administrer un site de commerce en ligne
- **Diagnostic Analytique et Commercial**
Pouvoir analyser la situation de l'entreprise vis-à-vis de la clientèle et améliorer la relation avec les clients
- **Communication et Management**
Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management
- **Anglais**
Savoir exercer sa profession également en anglais
- **Publicité**
Mettre en œuvre une stratégie de communication et gérer un budget
- **Réseaux Sociaux**
Savoir utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles
- **Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale**
Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise, faire des suggestions budgétaires et établir un business plan
- **Droit**
Appréhender l'environnement juridique de l'entreprise et la responsabilité professionnelle vis-à-vis du client
- **Conduite de Projet**
Accompagnement individualisé pour la mise en oeuvre du contenu du projet et du mémoire
- **Thématiques Professionnelles**
Intervention de professionnels sur différentes thématiques
- **Techniques de Vente**
Prendre confiance dans le face à face avec la clientèle grâce à des techniques et une meilleure connaissance de soi
- **Une Spécialité au choix :**
 - International Marketing
 - Europe & Management de l'équipe de vente
 - Tourisme de loisirs
 - Management et Marketing événementiel
 - Communication des entreprises et des institutions
 - Web-marketing
 - Management des activités sportives
 - Management de la grande distribution

VALIDATION DE VOTRE EXAMEN

- Contrôle continu avec épreuves écrites et soutenances orales.
- Tout au long de votre parcours pédagogique, vous devrez élaborer un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

Obtention du titre « Chargé de Développement Marketing et Vente » reconnu par l'État niveau II (BAC+3).

ORGANISATION DE VOTRE FORMATION

- Rythme d'alternance adapté aux exigences de l'entreprise
- 600 heures de formation sur un an pour les candidats niveau III (Bac+2)

VOS EVOLUTIONS

- Responsable de secteur
- Responsable marketing
- Chef de projet...

Délivré en partenariat avec le groupe ECORIS



4K chemin de Palente - 25000 Besançon | Tél. 03 81 40 30 44 | contact@fcf25.com | www.franche-comte-formation.fr

Alternance | Formation Professionnelle Continue



L'École Supérieure de l'Alternance