



BAC+3 ALTERNANCE & INITIAL

BACHELOR Chargé.e de Développement Commercial et Marketing

En lien avec la Direction Marketing et/ou Ventes de l'entreprise, le "Chargé de Développement Commercial et Marketing" contribue au développement des produits ou services de son entreprise sur un ou plusieurs secteurs géographiques, dans un contexte national ou international, en lien avec les services du Marketing d'une part, et des Ventes de l'autre.

Il applique et met en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise dans sa ou ses zones d'intervention.

Il participe à la conception et à la préparation des actions de marketing opérationnel de l'entreprise dont il assure la mise en œuvre.

OBJECTIFS

- **Élaborer un plan d'actions commerciales et de marketing opérationnel à mettre en œuvre**
- **Initier et suivre les actions programmées**
- **Collaborer avec les acteurs internes et externes en mode projet**
- **Gérer les dimensions budgétaires et financières**

MÉTIERS VISÉS

- Attaché commercial
- Chargé de clientèle
- Responsable de la relation client
- Chargé de développement commercial
- Chargé/Responsable de projet marketing

PROFIL

- Force de conviction
- Sens de l'écoute
- Rigueur et organisation
- Sens de la relation commerciale et du service client

DIPLÔME	Titre RNCP de niveau 6 - Chargé d'Affaires Commerciales et Marketing Opérationnel (Eu.6 / NSF 315T / RNCP 32073 / Crédit ECTS = 180) - Délivré par ESA3 (TALIS BUSINESS SCHOOL) Enregistré au RNCP par arrêté du 27/12/2018 publié au JO du 04/01/2019	
RYTHME	En alternance 1 semaine école / 2 semaines entreprise	Contrat en alternance Contrat de professionnalisation ou d'apprentissage* de 12 mois
	En initial Stage alterné obligatoire : 80 jours minimum - 132 jours maximum	
ADMISSION	Niveau BAC+3 après un BAC+2 validé	
	Candidature sur aforem.fr Dossier > Tests > Entretien	Réponse sous 7 jours
ACCESSIBILITÉ	Accessible aux personnes en situation de handicap	
POURSUITE D'ÉTUDES	Mastère > Manager d'Entreprise et Développement Commercial	

Programme

PRÉPARER LES PLANS DE DEVELOPPEMENT

- Comprendre des orientations stratégiques
- Déployer une stratégie multi-canal et e-business
- Initier un parcours client
- Réalisation du mix marketing et du plan marketing
- Comprendre l'économie numérique et collaborative

ORGANISER LES ACTIONS COMMERCIALES ET LE MARKETING OPÉRATIONNEL

- Animer le plan d'action marketing et commercial
- Prendre en compte les enjeux du marketing relationnel
- Négocier et gérer son portefeuille
- Gérer les achats et la logistique
- Développer ses compétences commerciales

GÉRER LES ÉLÉMENTS BUDGÉTAIRES ET FINANCIERS DES MARCHÉS

- Assurer la gestion budgétaire
- Réaliser des tableaux de bords et reporting
- Maîtriser les principaux mécanismes du contrôle de gestion

ORGANISER LA VEILLE SUR LES MARCHÉS ET LA CONCURRENCE

- Assurer une veille concurrentielle
- Connaître son marché et des études marketing

ANIMER SON ÉQUIPE

- Organiser et animer le travail de son équipe
- Gérer la diversité et l'interculturalité

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

- Anglais
- Business Game
- Prise de parole en public

Programme susceptible d'être modifié

Modalités d'obtention du diplôme :

- Évaluation des connaissances et compétences acquises à l'école : en fonction des modules contrôle continu ou partiels semestriels. Évaluations individuelles.
- Évaluation des compétences déployées en entreprise :
 - Rapport d'activité et soutenance
 - Évaluation professionnelle
- Dossier de synthèse : sur la durée du cursus, dossier final de groupe et épreuves individuelles (écrite et orale)

En partenariat avec :



Emma BRICAUD

Bachelor Chargé.e de Développement Commercial et Marketing

Après mes deux années de BTS NDRC, j'ai souhaité poursuivre mes études au sein d'AFOREM. En effet, les formateurs et l'équipe proposent un suivi personnalisé, qui nous aide à nous épanouir professionnellement et scolairement.

Si vous recherchez une école à votre écoute, avec un large choix de formations, je recommande AFOREM.

AFOREM - Une école du Groupe SDV Éducation

Retrouvez-nous sur www.aforem.fr

AFOREM - Rennes
Écopôle Sud-Est
17 Rue du Bignon
35000 Rennes
02 99 35 46 00

AFOREM - Le Mans
Le Bas Palluau
Les Vignes
72650 La Chapelle St Aubin
02 43 88 29 42



AFOREM, établissement d'enseignement supérieur privé reconnu par l'État
411 454 606 R.C.S Rennes Code APE 8559A – Siret 411 454 606 00061