



BAC+ 3 | Alternance & Initial

Bachelor Chargé 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 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.

Objectifs de la formation

- Préparer des plans de développement
- Organiser et suivre des actions commerciales et de marketing opérationnel
- Collaborer avec les acteurs internes et externes en mode projet
- Gérer les budgets des actions mises en œuvre

Profil

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

Métiers visés

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

Modalités d'admission

- Étude du dossier, tests en ligne et entretien de motivation
- Recherche d'une entreprise d'accueil en alternance ou en stage (soutien du dispositif CARE Coaching et Accompagnement à la Recherche d'Entreprise)

Modalités pédagogiques

- Présentiel et e-learning en appui
- Études de cas – business case
- Pédagogie dynamique et interactive
 - Cas fil rouge à partir d'une commande client
- Accompagnement individualisé à la méthodologie des travaux certifiants

Missions en entreprise

- Assurer la mise en avant commerciale, le marketing et le suivi du déploiement des produits ou services de son entreprise
 - Concevoir et déployer des actions de marketing opérationnel
- Développer et entretenir un portefeuille client
 - Déployer des actions de fidélisation

DIPLÔME



Certification professionnelle de niveau 6
« Chargé.e d'Affaires Commerciales et Marketing Opérationnel »
NSF : 312 / RNCP 32073

Enregistré au RNCP par arrêté du 27/12/2018
publié au JO du 04/01/2019
délivré par TALIS COMPÉTENCES
ET CERTIFICATIONS

RYTHME



En alternance :
1 semaine école / 2 semaines entreprise
Contrat en alternance : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation de 12 mois

En initial :
stage obligatoire 100 jours minimum

ADMISSION



Pour candidater,
il faut être en cours d'obtention ou titulaire d'un diplôme (BTS, DUT) ou d'une certification professionnelle de niveau 5 ou de 120 ECTS (2 années de prépa ou L2)

**Candidature sur aforem.fr
Réponse sous 48 heures**

ACCESSIBILITÉ



Accessible aux personnes en situation de handicap.

Pour en savoir plus rendez-vous sur notre site internet.

POURSUITE D'ÉTUDES



Mastère Manager d'Entreprise et du Développement Commercial

COÛT DE LA FORMATION



Formation en alternance : gratuit pour l'étudiant

Formation en initial : 5500 euros par an

LE PROGRAMME D'AFOREM

Préparer des plans de développement

- Comprendre des orientations stratégiques
- Déployer une stratégie multicanale et e-business
- Initier un parcours client
- Décliner le mix marketing et le plan marketing
- Comprendre l'économie numérique et collaborative

Organiser des actions commerciales et de marketing opérationnel pour animer les marchés

- 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'interculturel

Compétences transversales

- Anglais
- Prise de parole en public
- Gestion de projet

Conférences - tables rondes - débats Événements métier

Modalités d'obtention

- Évaluation des connaissances et compétences acquises à l'école : en fonction des modules, contrôle continu ou partiels semestriels.
- Évaluation des compétences déployées en entreprise
 - Rapport d'activité et soutenance
 - Évaluation professionnelle
- Cas fil rouge sur la durée du cursus : dossier final de groupe et épreuve individuelle écrite.

Indicateurs de performance

Obtention du diplôme 2021 : 100%
Nombre d'étudiants 2022 : 88
Taux de poursuite d'étude 2021 : 53%

En partenariat avec



Emma BRICAUD

Bachelor Chargé 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 vous recommande AFOREM.