

BACHELOR

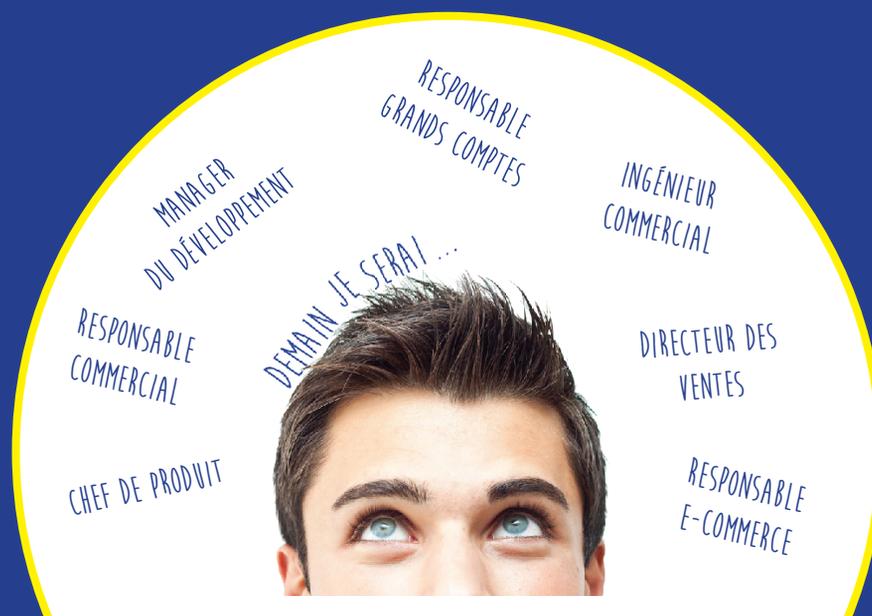
Développement Commercial

Titre à finalité professionnelle « **Responsable du Développement Commercial France et International** », de niveau 6, code NSF 312 p, enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 16 décembre 2020, délivré par Centre de Techniques Internationales en partenariat avec le COLLEGE DE PARIS.



OBJECTIF DE LA FORMATION !

Former de futurs cadres opérationnels capables de déployer la stratégie commerciale de l'entreprise, d'en coordonner les activités marketing et les équipes commerciales et de détecter de nouvelles opportunités commerciales.



RYTHME

En formation scolaire
En alternance

PROGRAMME

Formation sur 1 an

ADMISSION

Dossier et entretien
Validation après
commission

BLOC1 ASSURER UNE VEILLE COMMERCIALE, CONCURRENTIELLE, TECHNOLOGIQUE ET DÉFINIR LES PLANS D'ACTIONS MARKETING EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

Étude et analyse de marché
Marketing stratégique
Stratégie digitale et e-reputation ♥
Marketing opérationnel et communication
Community management

BLOC2 DÉTECTER LES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES ET DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS FRANCE ET INTERNATIONAL

Analyse de données commerciales
Stratégie de conquête et fidélisation ♥
Cahier des charges d'un PAC-M
Budgétisation du PAC-M
Proposition commerciale et appels d'offres

BLOC3 NÉGOCIER, METTRE EN PLACE LES CONTRATS ET PARTENARIATS

Négociation commerciale & pratiques interculturelles ♥
Droit des relations commerciales

BLOC4 MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE ET SUIVRE LES PERFORMANCES COMMERCIALES EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

Management d'une équipe commerciale
Développement RH
Communication managériale
Pilotage de la performance et contrôle des activités ♥

APPLICATIONS PROFESSIONNELLES

Rapport de compétences
Création d'entreprise ♥
Anglais- *Marketing Analysis, Customer Portfolio, Business Development, Team Management, Toeic*

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Présence obligatoire
à l'ensemble
des évaluations

Moyenne de 10 minimum
pour chaque bloc

Epreuve de fin de bloc
pour chaque bloc

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

DÉVELOPPER des actions
commerciales
et marketing clients

PILOTER la performance
commerciale

MANAGER l'équipe
commerciale

POURSUIVRE À L'ESCCOM AVEC UN MASTÈRE PROFESSIONNEL

Communication et Marketing

Management et Stratégie
d'Entreprise

LE+ LEARNING EXPEDITION

UN SÉJOUR À L'ÉTRANGER POUR
UNE EXPERIENCE PÉDAGOGIQUE UNIQUE

Esccom Nice
22 rue El Nouzah
04 93 85 16 67

secretariatnice@ecole-esccom.com

Esccom Cannes
5 rue Migno
04 93 68 42 11

secretariatcannes@ecole-esccom.com