

BACHELOR

Développement Commercial



Formation menant à la certification **Reponsable du développement commercial France et International**, de niveau 6 reconnue par l'État, enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles par décision du directeur général de France Compétences en date du 16 décembre 2020, délivrée par Centre de Techniques Internationales en partenariat avec le COLLEGE DE PARIS. (Titre RNCP 35150)

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 en France et à l'International.



RYTHME

En formation scolaire
En alternance

PROGRAMME

Formation sur 1 an

ADMISSION

Dossier et entretiens
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 ♥

BLOC5 APPLICATIONS PROFESSIONNELLES

Rapport de compétences
Semaine de création d'entreprise
Anglais- *Marketing Analysis, Customer Portfolio, Business Development, Team Management, TOEIC*
LIA au service du développement commercial

MODALITÉ D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION

La validation du titre prévoit le passage d'épreuves certifiantes, selon les modalités d'évaluation inscrites au référentiel France Compétences / RNCP35150

La validation de l'ensemble des blocs de compétences permet la délivrance de 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.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

DÉVELOPPER des actions commerciales et marketing clients

PILOTER la performance commerciale

MANAGER l'équipe commerciale

POURSUIVRE AVEC UN MASTÈRE PROFESSIONNEL

A l'Esccom : en Ressources Humaines ou en Management et Stratégie d'Entreprise

(ou tout autre titre de niveau 7 selon les modalités d'admission)

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