



Bachelor Marketing digital et développement commercial

Parcours Gestion et entrepreneuriat

Formation préparant à un titre certifié RNCP de niveau 6*
délivré par [formatives](#), titre reconnu par l'Etat.

Accessible en contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation

Présentation générale

Le Bachelor Marketing et Développement commercial a pour but de vous former à devenir les managers de «demain» tout en vous formant à la maîtrise des outils du développement commercial et du marketing, à la communication et à la création d'entreprise. La formation inclut une dimension digitale des métiers commerciaux et elle vous permet d'acquérir des compétences de gestion, de développement d'entreprise et de management des équipes ainsi que des compétences transversales nécessaires à la gestion d'une entreprise «pérenne et durable» et à la mise en œuvre d'une stratégie de communication et à la conception d'un plan d'action à l'aide d'outils adaptés.



Pré-requis

Titulaire d'un bac +2 ou 120 crédits

Objectifs

- Analyser les marchés et assurer des veilles (commerciales, technologiques, juridiques) permettant de mettre en place la politique commerciale de l'enseigne.
- Connaître les process et les étapes de la création d'entreprise et la méthodologie d'un business plan
- Organiser des actions commerciales cohérentes avec la stratégie définie, assurer la visibilité de la marque, des produits et proposer une expérience client.
- Participer activement au management d'équipe et au développement commercial (nouveau secteur, nouvelle cible de clientèle, nouveau produit ou service...).
- Être garant de la gestion de la relation client (conseil, conquête, fidélisation).
- Animer une équipe dans le but de faciliter le parcours et développer le portefeuille clients.
- Assurer la gestion d'un projet en utilisant des dispositifs de pilotage transverses, dans le respect des législations et de l'environnement.
- Développer et mettre en place des actions managériales et des actions de communication.
- Réaliser un budget prévisionnel et appréhender le cadre réglementaire et règlementaire comptable

Informations générales de la formation

Durée de la formation : 523 heures par an (formation sur 12 mois)

Rythme principal d'alternance : 4 jours en entreprise et 1 jour en cours par semaine

Inscriptions : à partir de janvier

Rentrée : fin septembre

Coût de la formation : pris en charge en intégralité par l'OPCO

Titre délivré

*Ce Bachelor Marketing et développement Commercial, prépare au titre Chargé de gestion commerciale, Titre certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP le 2/03/2020, délivré par [FORMATIVES](#).

Compétences

Bloc 1 : Conduire une politique commerciale

Bloc 2 : Piloter un projet commercial (e-commerce, salon, exposition...)

Bloc 3 : Superviser une équipe et gérer un budget commercial

Bloc 4 : Gérer un service commercial



Méthodes pédagogiques

- Fonctionnement en mode projet
- Serious games
- Classes inversées
- Challenges
- Cas pratiques
- Intervenants professionnels du secteur

Evaluations

- Evaluation en contrôle continu / mises en situation
- Rapport d'activités / dossier et projet professionnel (écrit et oral)

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos locaux sont accessibles pour les personnes reconnues en situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter pour étudier la faisabilité de votre projet de formation et son adaptation éventuelle.

Type d'emplois accessibles

Gérant(e) ou gestionnaire d'un centre de profit (hôtellerie, restauration, tourisme)
Responsable de petite ou moyenne structure (agence, hôtel, boutique ou magasin...)
Responsable d'un département (commercial, hébergement, voyages...)
Chargé(e) de gestion commerciale / locative / touristique
Chargé(e) de développement commercial / de commercialisation
Responsable / Chargé(e) / Conseiller(e) de clientèle
Responsable de ventes
Collaborateur commercial ou Attaché(e) commercial(e)
Responsable commercial (e) / e-commerce
Commercial(e) / Business Developer
Agent de vente
Chargé(e) d'affaires
Chargé(e) de mission
Chef(fe) de projet commercial / touristique / immobilier
Responsable de rayon
Vendeur conseil

Contenu de la formation



UE 1 : GESTION D'ENTREPRISE 10 crédits RNCP

Gestion
Gestion logistique
Contrôle de gestion commerciale
Droit des contrats
Management de l'information et des connaissances, business intelligence
Réglementation, responsabilité et risques professionnels

UE 2 : MARKETING 6 crédits RNCP

Veille stratégique et étude de marchés
Marketing digital et e-reputation
Marketing stratégique
Analyse comportementale du consommateur
Marketing opérationnel
Marketing événementiel

UE 3 : MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES 4 crédits RNCP

Fondamentaux de la GRH
Management interculturel

UE 4 : GESTION DE PROJET 10 crédits RNCP

Méthodologie de gestion de projet
Référencement
Brand content
Informatique de gestion : PGI, CRM, gestion de base de données
Analyse de données
RGPD, processus qualité et RSE

UE 5 : STRATEGIES COMMERCIALES 10 crédits RNCP

Stratégie commerciale
Action promotionnelles et publicitaires
Techniques commerciales et commerce à l'international
Commercial et sponsoring

UE 6 : MANAGEMENT ET NEGOCIATION 10 crédits RNCP

Management d'un service commercial
Gestion commerciale
Budget d'un service
e-commerce
Négociation commerciale
Anglais professionnel

UE 7 : COMPETENCES PROFESSIONNELLES 10 crédits RNCP

Projets
Ateliers insertion professionnelle
Séminaires culture métier
Rédaction du rapport d'activité, du dossier projet
Training grand oral
Examen final = projet professionnel sur 2 jours

La formation en chiffres



Chiffres sur l'année scolaire 2020-2021

Nombre d'apprentis ayant passé la certification	23	95,83%
Pourcentage de réussite		100 %
Nombre de rupture en cours de formation	1	4.16%
Taux de satisfaction	100 %	
Taux de continuité en BAC+4	100 %	