

Bachelor Marketing Commercial



CERTIFICATEUR : CCI FRANCE

RNCP 36395 RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL - ENREGISTRÉ LE 25 AVRIL 2022

BAC+3, NIVEAU 6 - N°UAI : 0360777Z - CODE DIPLÔME : 26C3120J



OBJECTIFS

A l'issue de la formation, le titulaire du Bachelor Marketing Commercial sera capable de :

- Élaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection omnicanale
- Construire et négocier une offre commerciale
- Manager l'activité commerciale en mode projet



PROGRAMME

BLOC 1 : ÉLABORATION DU PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL (112,5 H)

Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
Analyser les profils et comportements de ses clients
Définir des actions marketing et commerciales innovantes
Élaborer le plan d'actions commercial omniscanal
Rédiger un plan d'action commercial argumenté
Évaluation écrite Bloc 1

BLOC 2 : ÉLABORATION ET MISE EN ŒUVRE D'UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION OMNISCANALE (86 H)

Identifier les marchés et les cibles à prospecter
Construire le plan de prospection omniscanale
Préparer les actions de prospection
Conduire des entretiens de prospection
Analyser les résultats de prospection
Évaluation écrite Bloc 2

BLOC 3 : CONSTRUCTION ET NÉGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE (138,5 H)

Diagnostiquer les besoins du client
Construire et chiffrer une offre adaptée
Argumenter son offre commerciale
Élaborer une stratégie de négociation
Conduire une négociation commerciale
Contractualiser la vente
Évaluer le processus de négociation
Évaluation écrite et orale Bloc 3

BLOC 4 : MANAGEMENT DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE EN MODE PROJET (94H)

Travailler en mode projet
Organiser et mobiliser une équipe projet
Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
Évaluer la performance des actions commerciales
Évaluation écrite et orale Bloc 4

MASTERCLASS DIGITAL MANAGEMENT (70 H)

Concevoir et créer des visuels
Animer une communauté
Améliorer la visibilité et la notoriété d'une marque
Développer sa marque personnelle
Administrer un site WordPress
Évaluation écrite et orale

MASTERCLASS AU CHOIX (35H)

Business International

Apprendre à élaborer une stratégie efficace pour pénétrer de nouveaux marchés internationaux et maximiser votre réussite
Découvrir les meilleures pratiques pour gérer une chaîne d'approvisionnement internationale et minimiser les risques liés à la logistique et à la distribution
Acquérir les compétences nécessaires pour interagir efficacement avec des partenaires commerciaux de différentes cultures et développer des relations de confiance
Explorer les stratégies de marketing adaptées aux marchés internationaux et apprenez à promouvoir vos produits et services dans différents contextes culturels

Entrepreneuriat

Stratégie de lancement d'un projet entrepreneurial
Gestion de l'innovation et de la compréhension des besoins de marché
Acquérir les fondamentaux de la méthode de design thinking
Découvrir les dispositifs et réseaux d'accompagnement
Découverte des éléments clés d'un lancement d'entreprise
Explorer les notions de business model et de business plan

INTÉGRATION, PRÉPARATION ET SOUTENANCE FINALE (10H)



Accessible aux personnes en situation de handicap
Réfèrent handicap : 02 54 53 52 05

PUBLIC – PRÉREQUIS

Tout public
Recrutement sur dossier avec tests écrits et entretien de motivation
Être titulaire d'un Bac+2 ou L2 (120 ECTS) ou toute certification de niveau 5 ou justifier d'une expérience de 3 ans

MÉTIERS VISÉS

Attaché commercial, responsable grands comptes, responsable de la stratégie commerciale, responsable du développement commercial, conseiller commercial en assurance, chargé de clientèle bancaire...

PÉDAGOGIE

Face à face pédagogique alternant cours magistraux et mises en situation professionnelle (dont jeu d'entreprise)
E-learning sur une plateforme collaborative
Salles dédiées aux pédagogies actives, collaboratives
Salles informatiques avec logiciels spécifiques à la formation
Apprenants encadrés par un responsable de formation et une équipe de formateurs issus du milieu professionnel

MOYENS ET OUTILS

Supports de cours, vidéos, cas pratiques, plateformes collaboratives et interactives
Assistances technique et pédagogique appropriées
Contact : 02 54 53 52 90

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Évaluations de blocs de compétences (épreuves écrites et/ou orales)
Grille d'évaluation entreprise
Dossier professionnel
Soutenance orale de projet d'entreprise

DURÉE

546 heures

RYTHME D'ALTERNANCE

2 semaines en entreprise/1 semaine au Campus

DATE FORMATION

Du 20/09/2024 au 03/09/2025

PRIX

8 500 €/alternant. Financement possible (OPCO, CPF, CPF PTP...).

Pour aller plus loin et découvrir toute notre offre de formations, rendez-vous dès à présent sur

www.campus-centre.fr



CONTACT

36

BENJAMIN BEURRIER

16 Place Saint Cyran
36 000 CHATEAUROUX
02 54 53 52 13
benjamin.beurrier@indre.cci.fr

37

MARINE MACIA

6 Rue Anne de Bretagne
41 000 BLOIS
02 54 57 25 12
marine.macia@loir-et-cher.cci.fr

41

45

Siret : 183 600 014 000 58
N° d'activité formation : 2436P000136

