

BACHELOR BAC+3

COMMERCE AND PERFORMANCE

TITRE RNCP DE NIVEAU 6, RESPONSABLE MARKETING COMMERCE ET EXPERIENCE CLIENT, CODE NSF 312P, PARU AU JO DU 4 JANVIER 2019, DÉLIVRÉ PAR C3 INSTITUTE

TECHNICIEN, CRÉATEUR, INNOVANT,
LE RESPONSABLE COMMERCE & PERFORMANCE
EST LE VÉRITABLE EXPERT
DES PROJETS DE BUSINESS DEVELOPPEMENT ET
DES RELATIONS COMMERCIALES



ère

ECOLE
Collaborative
de France

Définir des objectifs stratégiques et commerciaux, Mettre en oeuvre un plan d'actions commercial & marketing
Maîtriser les outils marketing stratégiques et opérationnels
Manager ses équipes
Négociation commerciale



PUBLIC :

- ▶ Titulaires d'un diplôme bac +2 ou certification professionnelle de niveau 5.
- ▶ VAE possible dès 1 an d'expérience.
- ▶ Formation accessible pour les personnes en situation de handicap : contactez notre référent handicap pour étudier les possibilités d'aménagement.

STATUT :

- ▶ EN ALTERNANCE : Apprentissage ou Professionnalisation.
- ▶ ETUDIANT : avec 4 mois de stage minimum. Frais de scolarité à votre charge.
- ▶ Formation Professionnelle ou Transition pro Validation des Acquis de l'Expérience.(VAE)

DÉBOUCHÉS :

- ▶ Chargé d'études marketing
- ▶ Chef des ventes et/ou Chef de produit

- ▶ Responsable Commercial
- ▶ Responsable Marketing et commercial
- ▶ Responsable business development
- ▶ Attaché(e) commercial(e)

OBJECTIFS :

- ▶ Cette formation permet à l'étudiant de construire et de conduire une stratégie marketing et commerciale, grâce à l'analyse des performances de l'entreprise et à la maîtrise des outils supports au développement de son marché.
- ▶ L'alternance peut se dérouler dans tous types d'entreprises, même si les missions doivent être dirigées vers le développement commercial et marketing.
- ▶ L'alternance peut également s'effectuer au sein d'agences spécialisées dans la communication, le E-commerce et le Webmarketing.

PROGRAMME

ANALYSE DES MARCHÉS (UE1)

- Veille concurrentielle
- Diagnostic & stratégies marketing
- Etudes & recherches marketing
- Comportement consommateur / e-shopper

DÉVELOPPEMENT DES VENTES (UE2)

- Négociation & gestion d'un portefeuille clients (CRM)
- Marketing relationnel clients – CRM
- Marketing relationnel viral
- Marketing direct
- Droit du marketing

MIX MARKETING (UE3)

- Produits & marques
- Politique de distribution Merchandising
- Communication & plans média
- Politique de prix
- Développement international
-

OUTILS DE PILOTAGE (UE4)

- Organisation & planification
- Management de projet
- Management d'équipes
- Prévisions des ventes

VALORISATION D'IMPACT (UE5)

- Définition et acteurs du ROI
- Mesure de la performance (tableaux de bord)
- Analyse des coûts
- Communication écrite & orale

STRATÉGIE E-COMMERCE (UE6)

- Environnement digital
- Outils de développement e-commerce
- Stratégie multi-canal
- Gestion de projets

ACTIVITES PROFESSIONNELLES

- Projet Professionnel
- Compétences digitales
- Projet tutoré
- Soft skills
- Développement Personnel et efficacité Professionnelle

- Anglais Professionnel
- Mémoire de formation
- Participation aux évènements
- Salons conférences, after

ATELIER D'INSERTION PROFESSIONNELLE BUSINESS GAME

À l'issue de cette formation, vous êtes un professionnel opérationnel, paré à gérer son projet et son équipe, pour atteindre des objectifs ambitieux.

RENTRÉE :

Octobre

RYTHME :

1 semaine en cours
2 semaines en entreprise

RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTIONS :

DURÉE :

12 mois, 470 heures

SKALE CAMPUS CANNES

225 avenue Saint Exupéry
06210 Mandelieu La Napoule

CONDITIONS D'ADMISSION :

Sur dossiers, tests écrits et entretien de motivation.

04 92 19 40 20

VALIDATION :

Contrôle continu avec mémoire et soutenance.

cannes@skale-france.com

skale-france.com/skale-campus-cannes/

