

Limas

Alternance

BACHELOR RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL & MARKETING

Vous jouerez un rôle clé en soutenant un responsable d'établissement dans l'amélioration de sa relation avec la clientèle.

En tant qu'assistant d'un responsable marketing ou du directeur commercial, vous deviendrez un partenaire essentiel du dirigeant. Vous aurez la possibilité de gérer de manière autonome un projet de croissance de l'entreprise, de l'évaluation initiale à la mise en place d'initiatives commerciales.

TROIS SPÉCIALITÉS

**DIGITAL &
COMMUNICATION****UNIVERS DU SPORT****RESSOURCES HUMAINES**

📌 Formation en 1 an de septembre à juillet et possibilité d'intégrer la section jusqu'en janvier de l'année en cours (sous réserve de la solidité du projet).

OBJECTIFS

- › Élaborer une stratégie commerciale et marketing
- › Déployer une stratégie marketing omnicanale efficace
- › Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise
- › Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale
- › Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique

NOS MÉTHODES

- › Méthodes actives
- › Co-construction des apprentissages par et avec les étudiants
- › Actions pédagogiques interdisciplinaires.

MODALITES D'ÉVALUATION

- › Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.
- › Un bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs est réalisé en fin de chaque semestre.
- › Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant élabore un projet personnel qui fait l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

PROGRAMME DE LA FORMATION

- BLOC 1** Élaborer une stratégie commerciale d'entreprise
- BLOC 2** Élaborer & mettre en œuvre une stratégie de marketing & communication
- BLOC 3** Assurer la gestion d'une unité commerciale
- BLOC 4** Animation & encadrement de l'activité commerciale
- BLOC 5** Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique

PRE-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- › Bac+2 validé (**120 crédits ECTS**) ou Bac suivi de 3 années d'expérience professionnelle post-bac dans le secteur tertiaire.
- › Dossier de candidature & entretien.

MODALITES D'INSCRIPTION

- › Inscription via le [formulaire d'inscription](#)
- › Admission sur dossier de candidature et entretien. Le dossier scolaire sera examiné.
- › La décision d'admissibilité est transmise au candidat sous 15 jours maximum.
- › L'admission définitive est prononcée après la signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

LES FRAIS DE FORMATION

- › Le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle, via l'OPCO.
- › La scolarité est gratuite et rémunérée.
- › Le salaire est exonéré d'impôt (à hauteur du SMIC).

EQUIPEMENT

- › Salles équipées d'écrans interactifs
- › Espaces de coworking
- › Accès au restaurant du campus offrant un service de restauration de qualité et au meilleur prix

APRES LA FORMATION

Insertion professionnelle immédiate après l'obtention du titre permettant d'accéder à des postes de type responsable du développement commercial / chef de produits / chargé de projet marketing et développement / Manager / Responsable de rayon / Conseiller clientèle

DUREE ET ORGANISATION DE LA FORMATION

La formation se déroule sur 1 an (504 heures)

Modalités : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Rythme : 2 jours en formation / 3 jours en entreprise

MODALITES D'EVALUATION

- › Etude de marché donnant lieu à un dossier de 20 pages et une soutenance orale devant un jury professionnel.
- › Mise en situation professionnelle avec jeux de rôle et scénarios de négociation commerciale
- › Etude de cas individuelle



NOS ATOUTS

- › Groupes de travail à petits effectifs
- › Suivis individualisés
- › Co-construction des apprentissages par et avec les étudiants.
- › Actions pédagogiques interdisciplinaires.

POURSUITES POSSIBLES (NIVEAU 6 | BAC+3/4)

- › Mastère développement stratégique de l'organisation



HANDICAP +

BUSINESS SCHOOL est engagée dans la démarche Qualité H+ formation de la Région Auvergne-Rhône-Alpes. Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap sauf si ce handicap peut représenter un danger pour elle-même ou pour les autres apprentis. Ainsi chaque situation et chaque besoin d'adaptation seront étudiés au cas par cas avec un référent handicap et la Direction.

Contact mail : contact@bs-beaujolais.fr · Téléphone : 04 81 15 01 41

