

BACHELOR**RESPONSABLE DU
DEVELOPPEMENT COMMERCIAL & MARKETING**

📍 Limas

Alternance

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.

🕒 Formation en 1 an de septembre à juillet.

DEUX SPÉCIALITÉS

Spécialité 1 : Entrepreneuriat. Acquérir la connaissance pour concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise

- › Les fondamentaux de l'entrepreneuriat et stratégie d'entreprise
- › Gestion RH
- › Étude de marché
- › Étude de marché
- › Prévisions financières
- › Financement de l'entreprise
- › Plan d'actions commerciales et marketing
- › Formes juridiques et cadre légal
- › Le business plan

Spécialité 2 : E-commerce. Définir une stratégie digitale pour et la mettre en œuvre pour vendre sur internet

- › Offres commerciales fondamentaux et facteurs clés du succès
- › Administration site marchand
- › Méthode UX design
- › Stratégie d'acquisition digitale et fidélisation
- › Mécanisme de marketing automation
- › Data marketing, RGPD et stratégie omnicanale

OBJECTIFS

- › Concevoir et mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle
- › Être en contact régulier avec la clientèle
- › Définir et gérer des budgets
- › Encadrer et recruter du personnel

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** Participer à l'élaboration d'une stratégie commerciale et marketing omnicanal et responsable
- BLOC 2** Piloter le déploiement opérationnel du plan d'action commercial et marketing
- BLOC 3** Développer les opportunités commerciales et la fidélisation client
- BLOC 4** Manager un service commercial et marketing

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

