

Bachelor responsable commercial & marketing



RCNP niveau II AIPF

pré-requis

Etre titulaire d'un Bac+2
à dominante commerciale
(BTS NDRC, MCO, CI; DUT
GEA, TC, GACO...)

objectifs

Être un responsable commercial et marketing compétent, dans les environnements de travail actuels, repose sur la mise en œuvre de principes d'actions visant à assurer l'encadrement et le fonctionnement optimal d'une ou plusieurs équipes, en garantissant l'atteinte des objectifs marketings et commerciaux opérationnels. Personne clé de la performance organisationnelle, le rôle du responsable commercial & marketing s'articule sur deux axes, le pilotage de l'activité commerciale et marketing mobilisant des qualités et des compétences techniques ainsi que le pilotage de collaborateurs. Ces missions s'effectuent dans le cadre du middle-management.

Le responsable commercial et marketing doit savoir clairement poser le cadre de fonctionnement de son équipe : il s'agit pour lui de communiquer sur les règles qui vont être établies, de fixer des objectifs (qualitatifs et quantitatifs) et de planifier les tâches de façon pertinente.

Le « Responsable Commercial et Marketing » exerce les activités principales suivantes :

- Elaborer la stratégie opérationnelle de son unité
- Décliner et mettre en œuvre la politique marketing
- Piloter et développer des projets d'affaires
- Contrôler le développement commercial et financier de l'activité
- Encadrer les équipes commerciales et marketing en lien avec le service RH
- Piloter et manager les équipes opérationnelles commerciales et marketing
- Participer aux groupes projets d'optimisation, d'innovation et de développement d'affaires en mode agile

débouchés immédiats

chargé-e d'affaires ; Attaché-e commercial ; Conseiller-e commercial ; Responsable commercial – et marketing, de secteur, clients, de comptes ; Responsable de filiale, d'agence ; Chef-fe de secteur, de produits, de projets ; Manager commercial, de projets, général, métier ; Manager d'unité et d'agence commerciale ; Chargé-e d'études ; Responsable du développement

cette formation est accessible
aux personnes en situation de
handicap



bachelor responsable commercial & marketing

un programme :

concret

des formateurs qui viennent pour beaucoup du monde professionnel, des études de cas, des mises en situation, des jeux de rôles, des partages sur la réalité des métiers.

efficace

l'efficacité professionnelle repose beaucoup sur le comportement entreprise, aussi nous travaillons sur la compréhension des situations business, les méthodes de travail, le travail en équipe, l'autonomie, la capacité à innover et à apprendre.

interactif

savoir interagir de façon juste avec les clients et les collègues est une compétence fondamentale aujourd'hui. Nos formations intègrent des ateliers sur la connaissance de soi, l'intelligence émotionnelle et relationnelle, la communication et la gestion des relations interpersonnelles.

principaux enseignements

marketing commerce communication

- diagnostic stratégique
- introduction à la digitalisation
- marketing stratégique
- web marketing et création de valeur
- marketing BtoB et logistique
- démarche omnicanale

finance

- analyse financière
- budgets : contrôle de gestion et pilotage

management des hommes

des organisations et des process

- management de l'équipe commerciale
- purchasing management
- management de projet évènementiel et éphémère
- Techniques de négociations
- Nouvelles technologies au service du business

stratégie économie droit

- introduction à l'intelligence économique
- éthique : RSE et propriété intellectuelle
- Outils numériques en entreprise
- business model



organisation de la formation

- en alternance
- 1 semaine en formation / 2 semaines en entreprise
- 560 heures de formation
- durée : 1 an

Pas de frais de scolarité ou d'inscription pour l'alternant, formation prise en charge selon les modalités de l'OPCO.

langues cultures et civilisations

- business (english)
- news analysis and press review
- geopolitics of natural resources and the environment

dossiers et travaux professionnels

- business game
- études marketing appliquées - les stats
- études marketing appliquées - les préconisations
- Challenge de négociation
- mémoire consultant junior

organisation pédagogique

modalités de candidature

examen du dossier, test de culture générale, anglais et logique, entretien de motivation, et signature d'un contrat d'alternance.

modalités d'évaluations

devoirs sur table, devoirs maison, exposés, projets personnels et de groupes. Epreuves ponctuelles écrites et orales, examens, soutenance de mémoire.

méthodes mobilisées

cours magistraux, ateliers, TD, TP, mode projet, entretiens individuels, plateforme e-learning, cours et TP/TD en visioconférence.

(Publication janvier 2022)

Pour plus d'informations, rendez vous sur notre site internet www.imc.randstad.fr/

imc alternance

276, avenue du Président Wilson 93200 Saint-Denis
tél. : 01 53 32 53 00 - fax : 01 53 32 53 01
imc.randstad.fr



imc
par randstad.