

BACHELOR

Responsable de développement commercial
Spécialité Marketing et communication digitale



+3
TITRE RNCP
NIVEAU 6 RNCP37849

1 AN
D'ÉTUDES

PRÉ-REQUIS
BTS
BAC +2
OU
DIPLOME
NIVEAU 5

1 JOURS
À L'ÉCOLE
4
EN ENTREPRISE

OBJECTIFS

Ce Bachelor marketing et commercial est adapté à l'univers de la communication et du numérique.

Ce Bachelor a pour ambition de former des managers opérationnels déployant l'ensemble des compétences en Marketing, Commerce, Management d'équipe, Gestion d'entreprise et Communication Digitale.

Il vous prépare de manière globale à exercer en tant que manager dans une structure de taille intermédiaire, en tant que responsable commercial, chargé de marketing digital, ou de communication.

MODALITES

- 1 Formation :**
Réalizable en initiale ou alternance
- 2 Rythme de cours :**
1 jour à l'école (vendredi)
4 jours en entreprise
et 5 semaines pleines dans l'année
- 3 Modalités :** présentiel
Cours de septembre à début juillet

TITRE RNCP

- Ce **Bachelor** mène à la certification « Responsable de développement commercial » spécialité marketing et communication digitale délivré par le groupe IMCP.
- Titre RNCP Niveau 6** (Équivalent Bac +3)-RNCP37849

COMPETENCES ENSEIGNÉES

1 Étude de marché

- Intelligence économique et mise en place d'un processus de veille.
- Analyse comportementale du consommateur.
- Utilisation de Buyer Persona, Empathy map, Lean Value Canvas

2 Gestion de projet

- Utilisation du design thinking et du modèle DELTA afin de trouver des idées d'axes de développement.
- Gestion de projet (du Cycle à la méthode Scrum).
- Création et développement de marque, de brevet

3 La démarche mercatique

- Diagnostic stratégique par l'utilisation de matrices d'aide au choix stratégiques (BCG 1 & 2, ADL ; Ansoff, Pain Gain, Tows) afin d'identifier des actions prioritaires de développement.
- Mise en place du contenu marketing mix du plan d'action commerciales dans un contexte omnicanal.

4 Techniques et stratégies de communication

- Stratégie de communication.
- E-Reputation, communication de crise.
- Relation Presse, Médias, Publicité et Brand content.
- Webdesign et création graphique.

5 Techniques marketing et promotionnelles

- Marketing opérationnel
- Marketing relationnel
- Créations publicitaires
- Actions promotionnelles
- Marketing événementiel

6 Communication digitale

- Stratégies numériques
- Community management
- Techniques de référencement web
- Design de l'expérience utilisateur (UX Design)
- Anglais professionnel

7 Management de l'équipe commerciale

- Composer une équipe par le recrutement ou la formation, déterminer les profils en fonction des objectifs
- Coordination des opérations commerciales pour créer de la valeur autour d'un produit ou service
- Motivation et animation de l'équipe, développement des compétences
- Évaluation des performances de l'équipe

INSCRIPTIONS

Comment s'inscrire

- 1 Remplir le formulaire « **inscriptions** » sur le site internet
- 2 Prendre rendez-vous en ligne pour un entretien d'admission
- 3 Si vous êtes accepté remettre le dossier d'inscription final

Dates et tarifs

- Rentrée au mois de septembre
- Cours de septembre à juin

Financement de la formation

- Alternance : prise en charge par l'entreprise
- Initiale : nous contacter