

Bachelor

Plus qu'un diplôme,
une expérience.

Chargé(e) de Développement

Marketing & Commercial

Titre RNCP - niveau 6
BAC +3

● Objectifs de formation

Le/La Chargé(e) de Développement Marketing et Commercial est responsable du développement et de la mise en place de la stratégie marketing et commerciale pour l'ensemble des produits/services de l'entreprise. Il/Elle conçoit et met en oeuvre des actions dans les domaines marketing et commercial visant à répondre aux besoins de la clientèle.

Il/Elle mène des projets et détermine des actions dans le marketing et la vente, participe à la communication pour assurer la satisfaction du client avec des perspectives de développement économique pour l'entreprise.

Le cursus est sanctionné par le titre certifié de « Chargé(e) de Développement Marketing et Commercial » enregistré au RNCP Fiche 36374 au niveau 6, sous l'autorité de la Fédération Européenne des Ecoles (Code NSF 312 au JO du 18/12/2018).

Débouchés professionnels

Chargé(e) de projet marketing, Chargé(e) de mission marketing, Chargé(e) d'affaires marketing, Responsable marketing digital, Responsable marketing et commercial, Responsable du développement commercial, Business developer, Brand manager, Responsable de la relation clientèle, Chef de projet commercial.



Votre

Profil

- ▶ Sens de l'organisation
- ▶ Esprit d'analyse
- ▶ Force de propositions
- ▶ Excellent relationnel
- ▶ Forte capacité d'anticipation
- ▶ Sens des responsabilités

Des compétences

- Construire les orientations de la stratégie marketing et commerciale
- Concevoir le plan d'actions marketing et commercial opérationnel
- Piloter le plan d'action marketing et commercial opérationnel
- Conduire les actions de développement commercial

Le programme de la formation

Bloc 1 - Construire les orientations de la stratégie marketing et commerciale d'une organisation

- Stratégie marketing et commerciale
- Analyse du marché et analyse concurrentielle
- Concevoir plusieurs orientations stratégiques
- Définir les objectifs marketing et commerciaux

Bloc 2 - Concevoir le plan d'action opérationnel marketing et commercial d'une organisation

- Déterminer une politique produit cohérente
- Définir la stratégie de distribution et de prix
- Définir un plan de communication adapté
- Elaborer un tableau de bord et des outils de suivi

Bloc 3 - Piloter le plan d'action opérationnel marketing et commercial

- Pilotage et performance
- Pilotage d'équipe
- Suivre les indicateurs de performance
- Fondamentaux du pilotage

Bloc 4 - Conduire les actions de développement commercial d'une organisation

- Conception d'un plan de prospection
- Mise en oeuvre des actions de prospection
- Développer la relation client par des actions de fidélisation
- Développer une communauté de clients

● Référentiel d'examen

EPREUVES	COEFF.	FORME	DURÉE
D3 Expertise professionnelle			
D31 Marketing stratégique et opérationnel	7	Écrit	6h00
D32 Soutenance : Mission professionnelle	4	Entretien	0h30
D43 Contrôle continu	2	-	-
B31.1 Langue vivante 1	2	Écrit	1h00
B31.2 Langue vivante 1	2	Oral	45 mn
A2 Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action	1	QCM en ligne	40 mn
A3 Le management interculturel et les ressources humaines en Europe	2	QCM en ligne	40 mn
Epreuves facultatives			
B32 Langue vivante 2		Oral + écrit	1h45
B33 Langue vivante 3		Oral + écrit	1h45

Conditions d'admission

fiche RNCP



Etre titulaire d'un diplôme BAC +2 ou d'un niveau 5 validé, ou justifier de 3 années d'expérience dans le secteur.
Admission sur dossier de candidature, test et entretien individuel de motivation.

FDM GROUPE
21 rue des Saladelles
ZAC des Etangs
13920 Saint Mitre les Remparts

@: contact@fdm-businessschool.fr

Tél. : 04 42 06 12 33