

BACHELOR COMMERCE

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Objectifs de la formation

Le/la Responsable est le/la garant/e du développement du chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique et exerce au sein de secteurs extrêmement diversifiés.

Candidature

Les candidatures s'enregistrent en dehors de la plateforme parcoursup et s'effectuent sur le site internet www.digisup.com. Les modalités d'admission sont :

- étude du dossier de candidature
- entretien de motivation et tests de positionnement (français, culture générale et anglais).

La formation peut accepter les personnes en situation de handicap. Plus de précisions, contactez le référent handicap : handicap@campus-numerique-nevers.com

Pré-requis

Le/la candidat/e doit justifier d'un diplôme de niveau 5 (équivalent BAC+2, de préférence marketing, vente, communication, management) validé, ou en cours de validation. Tous les autres profils seront examinés sur dossier de candidature.

Rythme d'alternance et coûts

L'école et l'entreprise doivent valider les missions avant toute signature de contrat.

Formation de 427 heures.

*Rythme en formation initiale :

De septembre à mai stage de 13 semaines minimum. Les frais de scolarité s'élèvent alors à 4800€. Ce montant peut être pris en charge, totalement ou partiellement, par le CPF ou le CROUS pour les boursiers.

Rythme en formation alternée :

3 semaines en entreprise et 1 semaine en cours.

Financée dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, cette formation est gratuite pour l'alternant/e.

Lieu de la formation

DIGISUP

74, rue Faidherbe 58000 NEVERS

Contenu de la formation

- Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Management de l'activité commerciale en mode projet
- Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanal
- Construction et négociation d'une offre commerciale
- Pratique professionnelle et anglais

Compétences visées

- Elaborer un plan opérationnel de développement commercial.
- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection commerciale.
- Construire et négocier une offre commerciale.
- Manager l'activité commerciale.

Moyens techniques et méthodes pédagogiques

Travaux pratiques

Apport théoriques

Enseignement 100% en présentiel

Salles de cours équipées de vidéo projecteurs

Tableaux blanc ou interactifs

Salles informatiques

Logiciels (adobe, office 365, etc...)

Profil du/des formateurs

Evaluations des 4 blocs (études de cas, dossiers, présentations orales) dans le respect du référentiel

Modalités d'évaluation

Evaluations des 4 blocs (études de cas, dossiers, présentations orales) dans le respect du référentiel

Les poursuites d'études

Le diplôme donne accès au M2 Informatique et Marketing Digital, et aussi à toutes les formations de Niveau 7 [Bac+5] sous réserve des conditions d'admission des établissements.