

CHARGÉ.E DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL



BACHELOR

BAC +1, 2 & 3

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

Le Bachelor Chargé de Développement Commercial et Marketing (Bac+3) forme des professionnels capables de relever les défis d'un marché en constante évolution. Le programme combine stratégie marketing, communication omnicanale, gestion de la relation client et techniques de vente, avec l'option Développement à l'International, incluant commerce et négociation internationale, marketing et logistique en anglais, achat, transport et droit européen.

Grâce à une pédagogie pratique (projets, études de cas, travail en équipe), les étudiants développent des compétences en négociation, analyse de données, gestion de projet et animation de réseaux commerciaux. Encadrés par des professionnels, ils acquièrent un esprit entrepreneurial et une forte capacité d'adaptation.

Ce diplôme ouvre à de nombreux métiers (chargé de développement, responsable marketing, chef de produit) et constitue une excellente passerelle vers un master. Dans un monde connecté et concurrentiel, cette formation permet de se démarquer et de jouer un rôle clé dans la croissance d'une entreprise, en France comme à l'international.

Cette formation prépare des professionnels polyvalents en gestion, marketing, finance et innovation. Alliant théorie, projets et stages, elle offre une vision stratégique du développement d'entreprise et de l'international, ouvrant la voie à des carrières variées ou à l'entrepreneuriat.

POURQUOI CHOISIR WESFORD ?



Plus de 30 ans d'expérience



Titres certifiés



Candidature gratuite



Accompagnement



Insertion professionnelle



Proximité

Ils en parlent mieux que nous



ANNÉE 1

UE 1 : CULTURE ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE

- Economie Générale
- Droit des contrats/ droit du travail
- Transitions et Innovations

UE 2 : MANAGEMENT, MARKETING ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Principes du Management & Marketing Digital
- Initiation au Digital et IA
- Négociation Commerciale - Relation Clients
- Initiation aux Ressources Humaines
- Commerce International & Achat / Logistique

UE 3 : CULTURE, COMMUNICATION ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

- Communication interpersonnelle / Connaissance de soi
- Communication interne
- Culture Générale - Philosophie

UE 4 : GESTION ET FINANCE

- Comptabilité Générale d'entreprise
- Introduction à la Gestion d'entreprise

UE 5 : LANGUES ET OUTILS INFORMATIQUES

- Anglais & Espagnol
- Bureautique / Excel

UE 6 : DÉVELOPPEMENT PERSONNEL - ÉCOLE DE LA VIE

- CV - Lettre de motivation
- Recherche de Stage
- Ecologie et Travail de la Terre
- Atelier Do It Yourself
- Prise de parole en public - Théâtre
- Education Financière - Apprendre à investir

ANNÉE 2

UE 1 : CULTURE ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE

- Culture Générale - Philosophie
- Innovations - Transitions économiques, France et International
- IA, Robotisation et changement des modes de travail
- Droit des sociétés/droit de l'immatériel
- Droit international appliqué aux entreprises

UE 2 : MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES

- Management de Service
- Management Interculturel
- RH - Transitions sociales nouveaux systèmes de travail, RSE, QVT, Bien-être

UE 3 : MARKETING ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Marketing International
- Communication et Publicité
- Techniques et Stratégies de Négociation

LE PROGRAMME :

UE 4 : GESTION ET FINANCE

- Comptabilité analytique
- Analyse financière

UE 5 : LANGUES ET OUTILS INFORMATIQUES

- Anglais & Préparation TOEIC
- Langue vivante 2
- Excel Approfondi + PAO

UE 6 : DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

- Projet associatif - Ecologie
- IA Niveau Intermédiaire
- Prise de parole en public - Théâtre
- Education Financière

UE 7 : CULTURE PROFESSIONNELLE - PROJETS ET SÉMINAIRES - PRÉPARATION SÉJOUR À L'ÉTRANGER

- Recherche - Accompagnement
- Lettre de motivation, simulation d'entretien + Prépa soutenance
- Semestre 2 - UE 7 : Culture Professionnelle - Projets et Séminaires - Séjour à l'étranger
- Entrepreneuriat et Suivi de projet
- Soutenance de Projet / Expérience Internationale

ANNÉE 3

BLOC 1 : MISE EN OEUVRE D'UN PLAN MARKETING OMNISCANAL

- Étude de Marché et Marketing stratégique
- La communication omniscanale
- Marketing opérationnel et Plan de Communication

BLOC 2 - DÉVELOPPER ET SUIVRE LES VENTES MULTICANALES

- Plan d'action commercial
- Prospection et Négociation commerciale
- Animation un réseau commercial
- Tableau de bord & Performance Commerciale

BLOC 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE ET MARKETING

- GRH - Gestion des Ressources Humaines
- Manager une équipe commerciale
- Environnement juridique (Droit du travail)
- Communication interpersonnelle
- Communication interculturelle

OPTION DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

- Commerce international / Négociation internationale
- Marketing & logistique en anglais
- Achat logistique et transport
- Droit Européen



LE PROCESSUS D'ADMISSION

- 1 - CANDIDATURE
 - 2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER
 - 3 - ENTRETIEN D'ADMISSION
 - 4 - ACCOMPAGNEMENT
- DANS VOS RECHERCHES

NIVEAU 6

Titre certifié de niveau 6 - Code NSF 312 - Fiche N° RNCP38025 Enregistré au RNCP le 22/09/2023 pour une durée de 3 ans - Certificateur : EDUCSUP

COMMERCIAL & MARKETING

BLOCS DE COMPÉTENCES...

BLOC 1 : MISE EN OEUVRE D'UN PLAN MARKETING OMNICANAL

Écrit / Oral

BLOC 2 : DÉVELOPPER ET SUIVRE LES VENTES MULTICANALES

Écrit / Oral

Écrit / Oral

BLOC 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE ET MARKETING

Écrit / Oral

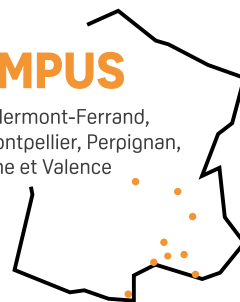
L'attribution du titre est conditionnée par l'obtention cumulative, par l'élève de l'établissement de l'ensemble des blocs de compétences.
L'élève peut valider des blocs de compétences isolés sans valider l'intégralité des blocs. Dans ce cas, il ne valide pas le titre certifié.

LES MODALITÉS

- 4 jours par semaine (hors vacances universitaires) et stages en entreprises obligatoires.
- En Formation Continue (nous consulter)

9 CAMPUS

Alès, Avignon, Clermont-Ferrand,
Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan,
Saint-Etienne et Valence



LES DÉBOUCHÉS

- Chargé(e) de développement commercial et marketing
- Responsable de développement commercial
- Chef des ventes
- Business Developer
- Chef de secteur
- Chargé(e) d'affaires
- Chargé(e) Marketing et Communication
- Responsable Commercial et Marketing
- Commercial e-commerce
- Web commercial

LES CONDITIONS

- Pour Bachelor 1 : Bac
- Pour Bachelor 2 : 1ère année enseignement supérieur, 60 crédits
- Pour Bachelor 3 : BTS, BUT 2, DUT, Licence 2, 120 crédits
- Et avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études en BAC+5
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. B
- Concours d'entrée ou admission parallèle en Écoles de Commerce

IFC ALÈS
04 66 30 40 92
ales@ifc.fr

IFC AVIGNON
04 90 14 15 90
avignon@ifc.fr

IFC MARSEILLE
04 91 32 19 29
marseille@ifc.fr

IFC MONTPELLIER
04 67 65 50 85
montpellier@ifc.fr

IFC NÎMES
04 66 29 74 26
nimes@ifc.fr

IFC PERPIGNAN
04 68 67 42 89
perpignan@ifc.fr

IFC ST ÉTIENNE
04 77 92 11 50
stetienne@ifc.fr

IFC VALENCE
04 75 85 36 44
valence@ifc.fr

WESFORD
CLERMONT-FERRAND
04 75 85 36 44
info@wesford-clermont.fr