

CHARGÉ.E DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE ET INNOVATION



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. Ce programme allie stratégie marketing, communication omnicanale, gestion de la relation client et techniques de vente. Grâce à une pédagogie axée sur la pratique (projets, cas concrets, travail en équipe), les étudiants développent des compétences solides en négociation, analyse de données, gestion de projet et animation de réseaux commerciaux.

Encadrés par des intervenants issus du monde professionnel, ils acquièrent un esprit entrepreneurial et une forte capacité d'adaptation. Ce diplôme ouvre les portes de nombreux métiers : chargé de développement, responsable marketing, chef de produit, etc. Il est aussi une excellente passerelle vers un master.

Dans un monde connecté et concurrentiel, cette formation offre une véritable opportunité 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'innovation, ouvrant la voie à des carrières variées ou à l'entrepreneuriat.

 Plus de 30 ans d'expérience

 Titres certifiés

 Candidature gratuite

 Accompagnement

 Insertion professionnelle

 Proximité

POURQUOI CHOISIR WESFORD ?

LE PROGRAMME :

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

- Etude de Marché et Marketing stratégique
Comprendre les bases du marketing et analyser le marché
Réaliser un diagnostic stratégique (interne, externe, SWOT)
Segmenter, cibler, positionner et définir le mix marketing
Fixer des objectifs, suivre les résultats avec des KPI
- La communication omniscanale
Définir la communication et ses canaux (média, hors média, digital)
Mettre en œuvre une stratégie de visibilité en ligne (SEO, SEA, content, réseaux sociaux)
Exploiter les outils e-commerce, comparateurs, affiliation
Analyser la performance digitale et optimiser l'expérience utilisateur
- Marketing opérationnel et Plan de Communication
Mettre en œuvre un plan marketing (mix, objectifs, ROI)
Adapter l'offre, le prix et la distribution au marché
Suivre la performance avec des tableaux de bord
S'exercer via études de cas et cas pratiques

BLOC 2 - DEVELOPPER ET SUIVRE LES VENTES MULTICANALES

- Plan d'action commerciale
Piloter la force de vente en lien avec la stratégie marketing
Cibler les clientèles et planifier les actions commerciales
Gérer la relation client et développer les canaux de vente
- Prospection et Négociation commerciale
Mettre en œuvre des techniques et outils de prospection commerciale
Conduire une négociation en B2B et B2C : préparation, prise de contact, découverte
Argumenter, traiter les objections et conclure efficacement l'entretien
Assurer le suivi de la relation commerciale après la négociation
S'entraîner à la négociation via des cas pratiques et des jeux de rôle
- Animation un réseau commercial
Développer et animer un réseau commercial performant
Dimensionner et organiser la force de vente (sédentaire, itinérante, sectorisation)
Recruter les profils adaptés en interne ou externe
Définir la politique de rémunération des commerciaux et partenaires
Former la force de vente aux produits, services et à la stratégie commerciale
Concevoir des outils et argumentaires commerciaux efficaces
- Tableau de bord & Performance Commerciale
Définir des KPI adaptés (retail, B2B, e-commerce)
Concevoir des tableaux de bord de suivi commercial
Analyser les écarts et interpréter les résultats
Mettre en pratique via des cas en négociation et développement commercial

BLOC 3 : MANAGER UNE EQUIPE COMMERCIALE ET MARKETING

- GRH – Gestion des Ressources Humaines
Découvrir les bases du management et de la gestion des ressources humaines
Gérer le recrutement, l'évaluation et la formation des collaborateurs
Mettre en place des outils RH : fiches de poste, entretiens, intégration
Définir la politique de rémunération
Suivre le climat social et piloter la performance RH avec des tableaux de bord sociaux
- Manager une équipe commerciale
Animer et encadrer une équipe commerciale
Organiser les réunions et intégrer les retours terrain
Piloter la performance via objectifs, tableaux de bord et indicateurs
Utiliser un CRM pour gérer clients, produits et retours
Suivre les indicateurs de qualité du service client
- Environnement juridique (Droit du travail)
Introduction au droit du travail
Le contrat de travail, rémunération et durée du travail
Représentation du personnel et négociation collective
Santé et sécurité au travail
- Communication interpersonnelle
Renforcer la cohésion d'équipe et la performance par une communication efficace
Développer la connaissance de soi et des autres pour mieux collaborer
Pratiquer l'écoute active, l'empathie et une communication bienveillante
Prévenir les conflits et améliorer les relations interpersonnelles
Cultiver l'aisance relationnelle, la confiance en soi et le leadership
- Communication interculturelle
Comprendre les modes de communication (verbale, non verbale) et surmonter les obstacles
Communiquer avec aisance, clarté et adaptabilité
Intégrer les notions clés de la communication interculturelle
Adapter son comportement selon les cultures et prévenir les malentendus
Développer un langage commun et des attitudes efficaces à l'international

OPTION DEVELOPPEMENT D'ENTREPRISE ET INNOVATION

- PAO
- Site internet E-commerce
- Intelligence Artificielle
- Interprétation des états financiers

Ils en parlent mieux que nous



LE PROCESSUS D'ADMISSION

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

NIVEAU 6

Titre enregistré au RNCP N° RNCP38025
à niveau 6 code NSF 312
Certificateur EDUCSUP
Certification enregistrée pour 3 ans au
RNCP en date du 20/09/2023.

COMMERCIAL & MARKETING

BLOCS DE COMPÉTENCES...

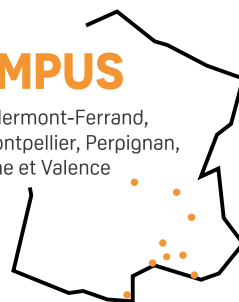
	Écrit / Oral
BLOC 1 : MISE EN OEUVRE D'UN PLAN MARKETING OMNICANAL	Écrit / Oral
BLOC 2 : DÉVELOPPER ET SUIVRE LES VENTES MULTICANALES	Écrit / Oral
BLOC 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE ET MARKETING	Écrit / Oral
L'attribution du titre est conditionnée par l'obtention cumulative, par l'élève de l'établissement 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

- En formule DECLIC : stages en entreprise 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 développeur
- 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 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