



AGENDA PÉDAGOGIQUE

Programme sur 12 mois, d'octobre Année N à septembre Année N+1.
Planning de formation : nous consulter.

VALIDATION

Cycle d'études BACHELOR
« Responsable Marketing et Commercial
France & International » :

Validation par Titre Certifié par l'Etat, enregistré au Registre National des Certifications Professionnelles « Responsable technico commercial France & International » Niveau II
Publié au Journal Officiel de la République Française le 25/07/2015
Validation par le CTI Paris.

Examens :

Contrôle continu / Assiduité / Examen final & Soutenance.

Document non contractuel / AVRIL 2016 / Crédit photos Fotolia.



23a, rue Vauban - 67000 STRASBOURG
Tél. 03 88 45 31 05 - Fax 03 88 41 16 23
E-mail : ief@institutformation.org
www.institutformation.org



BACHELOR
Responsable Marketing et Commercial
France & International

Validation

Titre certifié par l'Etat Niveau II - Journal Officiel du 25/07/2015 *



La compétition intense que se livrent les entreprises sur les marchés intérieurs et internationaux rendent indispensables l'acquisition d'un niveau supérieur de compétences pour les responsables commerciaux. Le Bachelor « Responsable Marketing et Commercial, France & International » s'adresse aux étudiants qui souhaitent évoluer rapidement vers des postes à responsabilité au sein des directions commerciales des entreprises.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Bachelor développe les compétences des étudiants en stratégie marketing, développement et techniques de commercialisation : analyser les marchés, définir un plan d'action, développer des nouveaux produits, établir des contrats commerciaux, négocier dans un environnement multiculturel et assurer le suivi des affaires.

Le « plus » de ce Bachelor réside dans une vision volontairement internationale du marketing et des affaires. Ceci confère une nouvelle dimension au rôle de responsable marketing et apporte aux étudiants des atouts supplémentaires sur leur CV. La formation fait également une place importante au Web-marketing, à l'E-business et à l'utilisation professionnelle des réseaux sociaux.



CARRIÈRES VISÉES

- Responsable commercial
- Responsable marketing
- Chef de secteur
- Chef de produit
- Responsable du développement
- Chef de projet marketing
- Chargé de clientèle

M E R C I À N O S P A R T E N A I R E S

ABRAPA • ADECCO • ADIDAS • AG2R • ALCATEL LUCENT • BISCUIT ST MICHEL • BOUYGUES TELECOM • BRASSERIES KRONENBOURG • BUDERUS • CALDERA • CONFORAMA • CORA • CULLIGAN 67 • DARTY • DECATHLON • DIOR • DR OETKER • EDF • ELECTRO DEPOT • GO SPORT • GROUPE ELIOR • GROUPE KROELY • HAGER • LANCEL • LAPEYRE • LECLERC • LEROY MERLIN • LIDL • LILLY FRANCE • MAAF ASSURANCES • MAC DONALD • MANPOWER • MARS • MILLIPORE • MMA • NORAUTO • NORMA • OPEL SAMA • PIMKIE • POINT P • RANDSTAD • SIEHR • SIMPLY MARKET • SNCF • SOFINCO • STCEFFLER • SUPERMARCHÉS MATCH • SUPER U • TEL AND COM • YOPLAIT • TRANSGENE •



* Détails en page 4
rubrique « Validation »

Qualités requises et conditions d'admission

LA CLÉ DE LA RÉUSSITE POUR CES CYCLES D'ÉTUDES RÉSIDE DANS UNE FORTE MOTIVATION PERSONNELLE DU CANDIDAT ET DANS UN HAUT NIVEAU D'ENGAGEMENT.

QUALITÉS REQUISES :

- Sens relationnel développé
- Polyvalence et adaptabilité
- Ouverture sur le monde extérieur / ouverture d'esprit, culture générale
- Esprit d'initiative
- Capacité à travailler en autonomie

CONDITIONS D'ADMISSION * :

Candidats titulaires d'un diplôme ou titre de Niveau III (BTS, DUT, etc) ou titulaires de 120 crédits ECTS.

L'admission est également ouverte, sous conditions, aux candidats non titulaires d'un des diplômes ou attestations sus mentionnés mais possédant une expérience professionnelle (nous consulter).

L'admission sera prononcée sur analyse du dossier, tests écrits et entretiens individuels approfondis permettant d'apprécier la motivation du candidat et sa capacité à suivre le cycle d'études.



Déroulement du cycle d'études

• FORMATION EN ALTERNANCE :

L'étudiant signe avec l'entreprise un Contrat de Professionnalisation et perçoit un salaire. Le coût de la formation est intégralement pris en charge par l'Organisme Paritaire Collecteur Agréé de l'entreprise. Nos conseillers vous assistent et vous mettent en relation avec nos entreprises partenaires à la recherche de candidats.

• CYCLE CLASSIQUE AVEC STAGES :

Parallèlement aux cours, l'étudiant effectue des stages obligatoires. À noter que les entreprises de stage ont la possibilité d'apporter une participation au paiement des frais de formation. Un basculement vers un Contrat de Professionnalisation est naturellement envisageable en cours de formation.

ACCOMPAGNEMENT DU CANDIDAT : MODE D'EMPLOI

Vous souhaitez suivre votre formation en alternance ? Nous vous accompagnons !



Etape 1

Lors d'un entretien approfondi, nous définissons votre projet professionnel puis nous préparons un dossier exhaustif mettant en avant vos atouts. Tout au long de votre parcours, vous serez suivi(e) par un conseiller/coach référent qui constituera votre partenaire privilégié.

Etape 2

Votre candidature est proposée à nos nombreuses entreprises partenaires dès qu'elles cherchent un profil correspondant. Des entretiens de recrutement en entreprise vous sont proposés au fur et à mesure. En parallèle, nous vous accompagnons pour maximiser vos chances : coaching, aide aux recherches personnelles, briefing/débriefing, etc.

Etape 3

Nous réunissons l'ensemble des éléments administratifs et procédons au montage du dossier avec l'entreprise et les organismes compétents.

Programme pédagogique

Marketing France et International

Marketing mix : produit, prix, publicité, distribution
Analyse SWOT - Modèles PESTEL / PORTER
Stratégie de distribution, communication, organisation, suivi
Veille commerciale, concurrentielle et technologique
Le plan marketing national / international
Intelligence économique et veille

Webmarketing

Le e-commerce et l'email marketing
Gestion de projet web
Le référencement naturel et référencement payant
Mesure et suivi des performances : le web analytics
Blog entreprise et content marketing
Acquisition de trafic
Social advertising
Les média sociaux et l'E-réputation
Optimisation des réseaux sociaux professionnels

Management des équipes commerciales

Mise en place et animation des équipes commerciales
Supervision administration des ventes national / international
Consolidation, analyse des retours d'informations
Audit des coûts, budget, rentabilité
Entraînement aux techniques de ventes
Les outils de gestion de la performance du service commercial
Management de projets

Offres - Contrats commerciaux - Négociation

Le plan d'action commercial
Analyse des besoins du client, mise en place de solutions techniques, financières
L'offre commerciale
Analyse des réponses aux appels d'offres
Calcul des prix de vente - Incoterms ICC 2010
Les documents commerciaux
Les argumentaires commerciaux
Les différents types de négociation
Négociation internationale et pratiques interculturelles
Construire et négocier les contrats

Suivi des affaires commerciales

Suivi de la réalisation des contrats avec les différents services
Pilotage des projets - Suivi du planning technico-financier
Animation de la relation client - Assistance technique au client
Logistique internationale
Les moyens de paiements : virement, chèque, effets de commerce
Les techniques de paiements sécurisés
Les garanties bancaires

Anglais professionnel

Offres commerciales - Contrats de vente
Négociation commerciale - jeux de rôle
Préparation au TOEIC



VOTRE ANNÉE EN BACHELOR
« RESPONSABLE MARKETING
ET COMMERCIAL »
VOUS PERMET DE DÉVELOPPER
VOTRE PRATIQUE DU MONDE
DES AFFAIRES.

POURSUITE D'ETUDES APRES VOTRE BACHELOR BAC+3 *

À L'ISSUE DE CETTE ANNÉE D'ÉTUDES À BAC+3, L'ÉTUDIANT PEUT CHOISIR DE VALIDER DÉFINITIVEMENT SA FORMATION PAR L'OBTENTION DU TITRE CERTIFIÉ NIVEAU II POUR INTÉGRER IMMÉDIATEMENT LA VIE ACTIVE.

MAIS IL A ÉGALEMENT LA POSSIBILITÉ D'OPTER POUR UNE POURSUITE D'ÉTUDES AU SEIN DE NOTRE ÉCOLE EN MASTÈRE BAC+5 « MANAGER EN MARKETING, COMMUNICATION ET E-BUSINESS » APRÈS QUOI LUI SERA DÉCERNÉ UN TITRE CERTIFIÉ NIVEAU I.

Ces deux années de Mastère vont permettre à l'étudiant d'approfondir les connaissances et compétences acquises lors de sa précédente formation et de se doter d'une véritable vision stratégique. De plus, ce cycle d'études est très largement ouvert aux nouvelles formes de communication et de distribution online. Il développe les compétences nécessaires pour concevoir et animer une stratégie marketing et une politique commerciale en phase avec les nouveaux comportements liés à la révolution numérique.



Les étudiants qui le désirent peuvent aussi choisir de poursuivre leurs études dans un autre établissement : notre Bac+3 « Responsable Marketing et Commercial » leur offre de multiples passerelles.

* Détail des conditions d'admission et de délivrance du Titre : nous consulter.

Le terme « Bachelor » indique un niveau d'études Bac+3 et non un diplôme conférant un grade universitaire.