



# BACHELOR

## DÉVELOPPEMENT MARKETING COMMERCIAL

*Titre certifié de niveau 6*

Cette formation permet d'acquérir les compétences nécessaires qui permettent de contribuer au **développement des produits ou services de l'entreprise** sur un ou plusieurs secteurs géographiques, dans un contexte national ou international.

La formation fait également une place au **web-marketing**, à l'**E-business** et à l'**utilisation des réseaux sociaux**.



## CARRIÈRES VISÉES

- Attaché Commercial
- Responsable des ventes
- Chef de produits junior
- Responsable de rayon
- Responsable magasin
- Chargé de clientèle
- Assistant Marketing
- Conseiller de vente
- Chargé de projet
- Chargé de mission

Formation en  
**ALTERNANCE**

*Contrat d'Apprentissage / Professionnalisation*

# DÉROULEMENT DU CYCLE D'ÉTUDE

La formation se déroule en **alternance**. Les cours en présentiel à l'IEF (exercices pratiques, études de cas, travaux en groupes...) alternent avec une activité professionnelle en entreprise.

**Votre formation est totalement prise en charge par un Opérateur de Compétences (OPCO).**

Il existe deux types de contrats :

01. APPRENTISSAGE
02. CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

## CONDITIONS D'ACCÈS

### Diplôme :

Candidats titulaires d'un diplôme ou titre de Niveau 5 ( BTS, DUT, etc) ou de 120 crédits ECTS. L'admission est ouverte, sous conditions, aux candidats possédant une expérience professionnelle (nous consulter).

### Qualités requises :

- Créativité
- Réactivité
- Dynamisme
- Capacité d'analyse

Admission sur analyse du dossier, entretien individuel, test écrit

## VALIDATION

Cette formation est un titre certifié délivré par IEF, enregistré au Registre National des Certifications Professionnelles « **Responsable commercial et marketing** ».

Niveau 6 avec le code NSF 312

Publié au Journal Officiel du 19 avril 2021

Titre également accessible par la voie de la VAE.

**Organisme certificateur VAE :** IEF

Cette formation permet de valider 60 crédits ECTS

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

*Les formations sont validées par des titres certifiés de niveau 6 inscrit et RNCP.*

**RNCP : 35540**

## COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- Conduire avec succès des négociations B to B (achat /vente)
- Gérer et conduire le développement d'une activité commerciale (business unit, direction opérationnelle, unité de vente...)
- Manager une équipe
- Contribuer à l'élaboration de la politique commerciale et de la stratégie marketing de l'entreprise
- Mettre en oeuvre des plans d'action « marketing commercial », d'en suivre les résultats et de proposer les ajustements nécessaires pour atteindre les objectifs fixés

## AGENDA PÉDAGOGIQUE

Programme sur 1 année universitaire, d'octobre

Année N à septembre Année N+1

Planning de formation : nous consulter.

- **Inscription :** dès janvier
- **Rentrée :** octobre

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examens semestriels
- Oral professionnel de fin de parcours
- Assiduité

### Rendus :

- Mémoire professionnel
- Epreuve de certification

# PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

## BLOC 1 : DÉFINIR ET METTRE EN PLACE LA STRATÉGIE MARKETING DE L'ENTREPRISE

- Maîtriser les étapes de la démarche marketing et élaborer un plan d'action
- Organiser un processus de veille informationnelle
- Analyser les domaines d'activités stratégiques de l'entreprise à l'aide des matrices
- Optimiser le portefeuille produits/services
- Déterminer la politique de prix en fonction des objectifs de l'entreprise
- Gérer le réseau de distribution
- Sélectionner les supports de communication en adéquation avec la stratégie de l'entreprise
- Développer la notoriété et e-réputation de l'entreprise sur les réseaux sociaux
- Maîtriser la supply chain
- Optimiser la gestion des stocks

## BLOC 2 : DÉFINIR ET METTRE EN PLACE LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

- Établir un plan de prospection efficace
- Préparer une campagne de prospection commerciale
- Mesurer l'efficacité des campagnes de prospection
- Négocier
- Savoir rechercher et répondre à un appel d'offre
- Optimiser le parcours clients

## BLOC 3 : DÉFINIR ET METTRE EN PLACE LA STRATÉGIE MARKETING DIGITAL

- Définir une stratégie digitale
- Mettre en place une stratégie sociale média
- Analyser le retour sur investissement

## BLOC 4 : MANAGER UNE ÉQUIPE ET SUIVRE L'ACTIVITÉ

- Manager une équipe, maintenir la motivation, la cohésion d'équipe, animer une réunion
- Respecter les règles de base du droit du travail
- Développer des compétences
- Stratégie d'entreprise

Remarque: cette formation permet de valider des blocs de compétences séparément.



# POURSUITE D'ÉTUDES

À l'issue de son bachelor, le diplômé peut intégrer la vie active. Il a également la possibilité d'opter pour une poursuite d'études de niveau 7. Au sein de l'IEF de nombreuses possibilités sont offertes:

- **FILIÈRE MARKETING, COMMUNICATION ET E-BUSINESS :**  
Mastère Manager Marketing, Communication et E-Business
- **FILIÈRE MANAGEMENT :**  
Mastère Manager de Business Unit
- **FILIÈRE RESSOURCES HUMAINES :**  
Mastère Manager des Ressources Humaines

Ces 2 années de Mastère vont permettre à l'apprenant d'approfondir les connaissances et les compétences acquises lors de sa précédente formation et de se doter d'une véritable vision stratégique de manager.



## CONTACT

 15 Avenue de l'Europe, 67300 Schiltigheim


 [ief@institutformation.org](mailto:ief@institutformation.org)

 03 88 45 31 05

 [www.institutformation.org](http://www.institutformation.org)

 @IEFStrasbourg

 Institut Européen de Formation

 @ief\_strasbourg

 @ief\_strasbourg

 Institut Européen de Formation



Pour toute question concernant le parcours d'un apprenant en situation de handicap, veuillez contacter notre référent handicap : [referent-handicap@institutformation.org](mailto:referent-handicap@institutformation.org)

