BACHELOR

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT ET DU PILOTAGE COMMERCIAL

NIVEAU BAC+3 (NIVEAU 6) · TITRE INSCRIT AU RNCP* (CODE 34524)

*RNCP : Répertoire National des Certifications Professionnelles

OBJECTIFS DE FORMATION

Le titulaire de ce diplôme aura pour objectif de piloter les actions commerciales d'une entreprise, de savoir manager ses équipes, de veiller à adapter l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché et de mener des négociations commerciales complexes avec des prestataires et/ou grands comptes.

Aptitudes à l'emploi : Ouverture d'esprit – Maîtrise de l'anglais – Organisation – Prospection – Négociation – Bonne gestion du stress - Mobilité.

Compétences · Analyser les données commerciales-marketing et participer à la stratégie commerciale
- Analyser des données commerciales et des résultats d'étude de marché
- Élaborer et décliner la stratégie commerciale de l'entreprise
- Conquérir des prospects et fidéliser son portefeuille client

Compétences · Développer un portefeuille client
- Construction de plan d'action marketing et développement de la e-réputation d'une structure
- Assurer le contrôle des résultats des ventes et mettre en œuvre des actions correctives
- Définir une stratégie d'approche et de négociation adaptée et ciblée

Compétences · Piloter la performance commerciale-déployer des actions commerciales et marketing
- Développer une stratégie digitale adaptée afin d'accroître l'activité d'une structure
- Diriger, mettre en place et mener la plan d'action marketing/commercial
- Développer un plan d'action commercial pour prioriser, piloter et budgétiser les actions commerciales

Compétences · Assurer le management de l'équipe commerciale
- Assurer le recrutement et l'animation au sein de l'équipe
- Piloter et accompagner l'équipe commerciale

PRÉREQUIS

- Être âgé de 16 à 29 ans révolus*
- Être au moins titulaire d'un BAC+2 (idéalement issu d'une filière commerciale)

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

*Pas de limite d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé.

Passerelles
Nous contacter pour étudier les éventuelles passerelles possibles (en fonction du parcours et du site de formation).

ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez notre référente handicap : ressourceshumaines@eclyon.fr

MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DELAIS D'ACCÈS

Étude du dossier, entretien individuel & test de positionnement écrit (si besoin) entre février et la date d'entrée en formation.
Le recrutement s'organise à partir du mois de février par le **dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site :**
www.ecole-de-commerce-de-lyon.fr

CONTACT

Contactez le service entreprise pour un accompagnement plus précis !
Service entreprise - 0 805 29 29 27 - entreprise@eclyon.fr

FORMATION

Dates de démarrage et de fin de formation
Formation en 1 an : octobre 2022 - Juin 2023

Durée
1, an s en alternance sous contrat d'apprentissage (594 h dont 448 h en présentiel et 146 h en e-learning)

Le CFA ECL vous accompagne dans ta recherche d'employeur.

Rythme d'alternance
1 jour en formation et 4 jours en entreprise / semaine.
+ 1 jour de formation / mois.

Lieu de formation possible
Ecole de commerce de Lyon - Lyon (9ème)

Coût de formation
Formation financée par les OPCO*. Gratuite pour les apprentis et es employeurs privés.

*OPCO : Opérateurs de compétences

DÉBOUCHÉS

Poursuite d'études
Master (niveau BAC +5) : Manager Marketing et de la performance commerciale

Équivalences
Nous contacter pour étudier les éventuelles possibilités d'équivalences.

Emplois accessibles
- Divers secteurs : Agence, Tour opérateur, Plateaux d'affaires, Centre de réservation, Bureau d'escale, Site de loisir, Office, etc.
- Postes : Responsable d'équipe, Responsable d'office, Responsable d'agence, Chef de produit, Chargé d'affaires, Responsable d'accueil, Responsable de site, etc.

Que fait le titulaire de cette formation ?
Le titulaire du Bachelor RDPC occupe une place de pivot entre les équipes opérationnelles et la direction générale ou commerciale.
Il assure le développement commercial en mode projet, mène des négociations complexes, manage une équipe commerciale, anime la relation commerciale et contribue à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise.

Document non contractuel établi par le service communication de l'ECL · Dernière date de mise à jour : 2023-01-31

BACHELOR

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT ET DU PILOTAGE COMMERCIAL

NIVEAU BAC+3 (NIVEAU 6) · TITRE INSCRIT AU RNCP* (CODE 34524)

*RNCP : Répertoire National des Certifications Professionnelles

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES & MÉTHODES MOBILISÉES

- Blended learning : cours dispensés en présentiel (synchrone) et/ou cours en ligne sur la plateforme e-learning (asynchrone)
- Salles de cours équipées
- Matériel de projection du support pédagogique
- Salles de conférence équipées
- Espace de coworking
- Salle de réunion

LE TITULAIRE DU BACHELOR GESTIONNAIRE ADMINISTRATION DES VENTES EST CAPABLE DE :

Notre établissement partenaire ECL met un point d'honneur à l'apprentissage mais également aux moments de partage et de détente. Il dispose d'une salle de détente, d'une cafétéria et un espace de restauration.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

La formation est obtenue suite à la validation de tous les blocs de compétences.

Des épreuves ont lieu pendant et à la fin de la formation sous formes de :

- Contrôle continu (QCM à chaque fin de cours)
- Partiels trimestriels
- Soutenance et écrit de mémoire
- Soutenance et écrit business plan
- Études de cas

TAUX DE RÉUSSITE

Lors de l'année universitaire 2021/2022 :

- Le taux de réussite des apprenants ayant présentés les examens de ce titre est de 95,8%.
- Le taux d'échec à ce titre est de 8,3% dont 4,1% pour non présentation aux examens.
- Le taux d'apprenants remontants en bac+5 est de 54,1%.