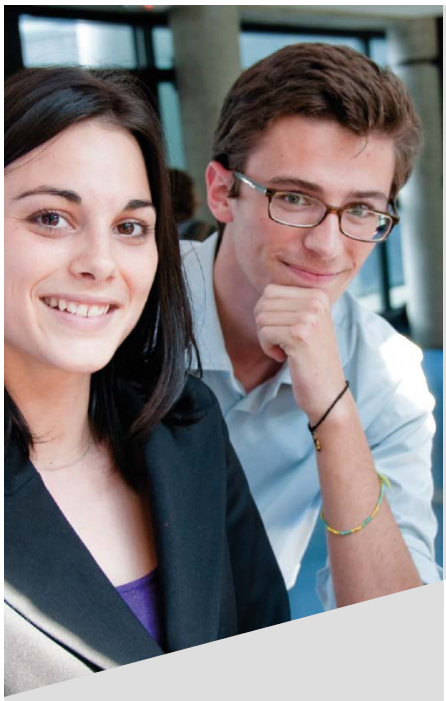
CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

BAC+3 EN ALTERNANCE
RESPONSABLE OPÉRATIONNEL D'UNITÉ



VOUS AVEZ UN BAC+2 TECHNIQUE OU COMMERCIAL ? L'ENCADREMENT COMMERCIAL ET MARKETING VOUS TENTE ?

C3 Alternance et l'ESC Grenoble vous proposent une 3ème année en alternance. Cette année de formation vous prépare à la fonction de « Chargé de développement commercial et marketing » validée par un titre certifié RNCP de niveau II, délivré par l'ESC Grenoble. Elle vous permet en outre de présenter le concours Passerelle.

OBJECTIFS

- Permettre à des étudiants titulaires d'un Bac+2 « commercial » d'approfondir leurs compétences sur des postes d'encadrement à dominante commerciale et marketing
- Permettre aux profils techniques d'obtenir une double compétence de niveau Bac+3

ORGANISATION DES ÉTUDES

- Formation d' octobre à juillet
- 15 semaines de cours sur l'année de formation (semaine de cours-type de 35 heures)
- Cours théoriques, travaux dirigés, animés par des enseignants et des professionnels
- Période d'essai : 1 mois en contrat de professionnalisation
- Horaires / congés payés : selon les dispositions législatives, réglementaires ou les conventions de branche

ADMISSION

- Pour faire acte de candidature, il faut être titulaire d'un Bac+2
- Sélection : sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

DATES IMPORTANTES

octobre 2016

STATUT

Contrat de professionnalisation ou statut étudiant (stage obligatoire de 4 mois minimum)

COMPÉTENCES VISÉES

Acquérir sur un poste d'encadrement la maîtrise :

- des techniques de vente et de négociation commerciale
- des outils marketing stratégiques et opérationnels

VALIDATION DE LA FORMATION

- Contrôle continu tout au long de l'année, avec 3 temps forts :

1. Jeu d'entreprise
2. Oral de spécialisation
3. Projet de fin d'études (mémoire et soutenance)

- Ce titre est délivré par l'ESC Grenoble et dispensé par les partenaires du réseau.

RENTRÉE
octobre 2017

DURÉE
10 mois

FORMAT PÉDAGOGIQUE
2j en centre de formation, 3j en entreprise

LIEU DE FORMATION
C3 Alternance
101 rue de la Fontaine Grelot
92160 ANTONY

CONTACT
01 42 37 12 34
contact@c3alternance.com

http://c3alternance.com

VALIDATION
Les compétences acquises dans le cadre de ce programme permettent d'obtenir le Bachelor Chargé de Développement Commercial et Marketing « Responsable Opérationnel d'Unité » certifié par l'Etat de Niveau II et enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP). Formation homologuée par l'Etat, selon l'arrêté publié au Journal Officiel de la République du 29 novembre 2013 et également accessible en V.A.E. (Validation des Acquis de l'Expérience).

RYTHME ET DYNAMIQUE PÉDAGOGIQUE

COMPÉTENCES TRANSVERSALES

Développement et communication personnelle	
Conduire une équipe projet	
Management d'équipe	
Anglais	
Droit	
Gestion des ressources humaines	
Analyse financière	
Gestion budgétaire	
Marketing stratégique	
Veille économique et sociétale	
Stratégie de communication	
Techniques de négociation	
Organisation commerciale	
Communication digitale	
Business Game	
Suivi et tutorat PFE	
MARKETING	
Marketing opérationnel et relationnel	
Web marketing et réseaux sociaux	
Etudes marketing	
NÉGOCIATION COMMERCIALE	
Techniques **de prospection**	
Techniques de négociation commerciale	
Gestion de la relation client	
TOTAL	**532 H**

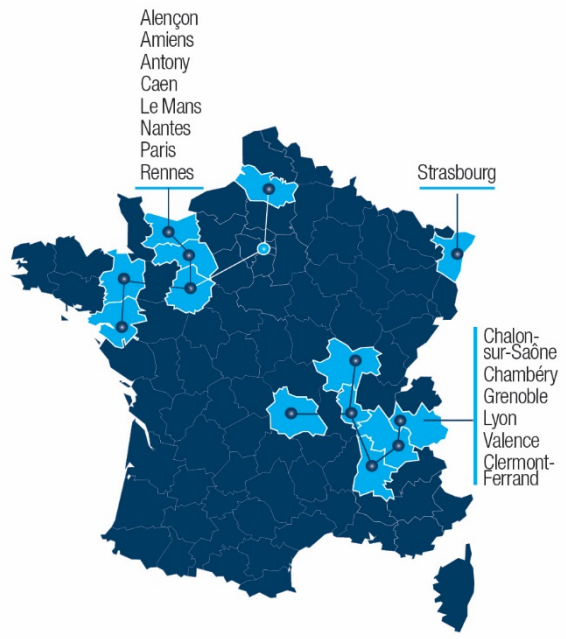
LES COMPOSANTES DE LA CERTIFICATION

Le Responsable Opérationnel d'Unité exerce 5 activités principales quelle que soit la fonction spécifique dans laquelle il intervient :

1. Prise en compte du contexte de l'entreprise, de la stratégie et analyse du positionnement de son unité.
2. Définition des objectifs opérationnels de son unité, détermination d'un plan d'action et des moyens.
3. Mise en œuvre de projets ou d'actions pour atteindre les objectifs opérationnels définis. Analyse des écarts, reporting.
4. Direction et animation d'une équipe. Mise en œuvre, au sein de son unité, d'actions de conduite de changements de l'organisation.
5. Choix et mobilisation de différentes ressources internes ou externes afin de réaliser les projets.

LA FORCE D'UN RÉSEAU

Ce programme a été créé en 2006 dans le cadre de l'IFC Sillon Alpin qui associe 4 Chambres de Commerce et d'Industrie (Alençon, Amiens, Grenoble, Valence) rejointes par des centres de formation associés.



Ne pas jeter sur la voie publique

201503-FD-BACHELOR-ROUCO- IA-MC-V1

GRENOBLE ECOLE DE MANAGEMENT
TECHNOLOGY & INNOVATION
CCI GRENOBLE

12, rue Pierre Sémard - BP 127
38003 Grenoble Cedex 01 - France
info@grenoble-em.com

grenoble-em.com