ESCCOT
CFA & ÉCOLE DE COMMERCE



Manager de Développement Commercial et Marketing

TITRE CERTIFIÉ RNCP Niveau II Registre National des Certifications Professionnelles

Niveau MASTER 1 - **BAC + 3/4**	Durée : **2 ANS**	**Initial**	**Alternance**

Après un Bac +2, cette formation en 2 ans vous permettra de développer des connaissances et des capacités de niveau supérieur, dans le but d'assurer des responsabilités d'encadrement et de gestion de projets.

PROGRAMME

1ère année - Bac + 3

GESTION DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Gestion de l'activité commerciale
- Négociation et vente
- Téléprospection
- Anglais des affaires

PILOTAGE D'UN PLAN D'ACTIONS MARKETING

- Plan d'actions marketing
- Mix marketing, marketing direct
- Pratique du diagnostic
- Etudes de marché

DÉVELOPPEMENT D'UN PLAN D'ACTIONS DE COMMUNICATION

- Stratégie et moyens de communication
- Communication médias et hors médias

GESTION ET PILOTAGE D'UN PROJET COMMERCIAL ET MARKETING

- Gestion de projet opérationnel
- Business Game : simulation d'une stratégie marketing et de gestion commerciale

GESTION ADMINISTRATIVE, JURIDIQUE ET FINANCIÈRE DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Droit des affaires
- Gestion et analyse comptable
- Rentabilité d'un projet et gestion prévisionnelle

2ème année - Bac + 4

MANAGEMENT ET DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Management et développement de l'activité commerciale
- L'entreprise et son environnement
- Management des hommes et GRH

PILOTAGE D'UN PROJET DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

- Création d'une entreprise sous forme de franchise
- Gestion de projet et outils de pilotage

GESTION STRATÉGIQUE ET FINANCIÈRE D'UNE ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Contrôle de gestion de projet
- Contrôle budgétaire
- Gestion financière / Business Plan

DÉVELOPPEMENT DE PROJETS PROFESSIONNELS

- Anglais des affaires
- Mémoire professionnel

3 spécialisations *(une au choix par année)*

- Webmarketing
- Performance Commerciale
- Communication et Evénementiel

DÉBOUCHÉS

Conseiller commercial Web / Chef de projets marketing / Gestionnaire des médias sociaux / Chef de secteur / Web marketeur Responsable des relations clients / Responsable de la promotion des ventes / Chef de projet communication et événementiel / Chargé d'affaires / Chargé de communication

TITRE RNCP
niveau II

Manager de Développement Commercial et **Marketing**

3 spécialisations *(une au choix par année)*

Webmarketing

- ***La « boîte à outils » du webmarketing*** *: conception d'un plan webmarketing, les outils spécialisés webmarketing, référencement naturel, rédaction web…*
- ***Pratiques techniques*** *: droit de l'image, du multimédia, logiciels spécialisés PAO Web, réseaux sociaux, stratégie «social media», newsletter…*

Performance Commerciale

- ***Politique commerciale*** *: pilotage de la performance, direction et gestion de la force de vente, négociation commerciale, innovation commerciale au service des vendeurs…*
- ***Politique marketing*** *: audit marketing, stratégie des marques, les variables du comportement du consommateur, la boîte à outils stratégiques, les nouveaux marketings…*
- ***Psychosociologie comportementale***

Communication et Evénementiel

- ***L'événementiel****, un levier de communication*
- *Incentive : renforcer les liens entreprise-salariés*
- ***Gestion et pilotage d'un événement***
- *Stratégie et outils de l'événement*
- ***Atelier multimédia*** *: montage et retouche photo, vidéo…*

PROJETS ET PRATIQUES PROFESSIONNELLES

- **Gestion de projet opérationnel** : mener un diagnostic au sein de votre entreprise d'accueil afin d'analyser l'activité et mettre en place les actions préconisées *(1ère année)*
- **Business Game** : simulation d'une stratégie marketing et de gestion commerciale *(1ère année)*
- **Conception et mise en place d'un projet** : définition du concept, des objectifs, lancement, suivi des résultats *(2ème année)*
- **Projet franchise** : création d'une entreprise sous forme de franchise (étude de marché, étude d'implantation, étude de faisabilité - business plan) *(2ème année)*
- **Mémoire professionnel** : mener un diagnostic autour d'une thématique de votre choix, analyser son contexte et mettre en place des actions préconisées. Le choix de la problématique se fera en fonction de votre projet professionnel *(2ème année)*
- **Spécialisation** : développement d'actions ciblées dans le cadre des projets de spécialisation choisis

DÉMARCHE ET TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

- Études de cas
- Jeux de rôle
- Création d'outils de travail
- Mises en situation
- Jeu d'entreprise
- Travail en mode Projet

Statut, contrat & durée

Trois statuts possibles :

- En alternance : *Statut salarié, en contrat de professionnalisation de 24 mois*
- En rythme alterné : *Statut étudiant, en convention de stage indemnisé de 10 mois (1ère année), puis statut salarié, en contrat de professionnalisation de 12 mois (2ème année)*
- En initial : *statut étudiant, 5 mois en formation suivis de 4 à 6 mois en stage (1ère année), puis en alternance : statut salarié en contrat de professionnalisation de 12 mois (2ème année)*

Conditions d'Admission

- Bac + 2 validé
- Étude du dossier de candidature, tests, entretien individuel et collectif

Accompagnement

- Ateliers « Construire son projet professionnel » et « Techniques de recherche d'emploi »
- Coaching individualisé
- Positionnement sur les offres de nos entreprises partenaires

Validation

- Titre inscrit au RNCP* reconnu par l'État : Chargé de Développement Commercial et Marketing - Niveau II (Bac + 4) - Réf : 312

** RNCP : Registre National des Certifications Professionnelles.*

INSCRIPTION

www.groupe-esccot.fr
ou 02 99 83 44 83



ESCCOT Groupe
29 av. des Peupliers
35510 CESSON-SEVIGNE
Tél. : 02 99 83 44 83
Fax : 02 99 83 80 27
contact@groupe-esccot.fr

CFA (Centre de Formation des Apprentis)
& **École de Commerce**
alternance et initial

www.groupe-esccot.fr