CODE RNCP – 36395
CCE – RS5374

CCI ALPES DE-HAUTE-PROVENCE

Dernière mise à jour le 05/07/2023

BACHELOR – BAC+3

Responsable développement commercial

Option : Marketing et Communication digitale

En tant que professionnel chargé de la gestion et du développement des activités commerciales, vos responsabilités incluent la participation à l'élaboration de la stratégie commerciale, la négociation des ventes, le développement de l'entreprise et l'encadrement d'une équipe.

Votre rôle est essentiel pour améliorer les performances commerciales et assurer la croissance de l'entreprise.

Vous êtes également formé pour gérer les outils et supports digitaux afin d'accroître la visibilité et la notoriété de l'entreprise. Vous veillez à la cohérence de la stratégie marketing, en adoptant une approche cross-canal. Enfin, vous gérez les supports de communication digitaux en mettant à jour et en créant du contenu, tout en animant des communautés en ligne.

Les métiers visés

Suite à l'obtention du Bachelor vous pourrez travailler comme :

- Assistant Marketing Digital
- Assistant Marketing
- Community Manager
- Chargé de Communication
- Chef de Projet Digital

PRÉREQUIS
Diplôme de niveau 5 minimum (BTS, DUT et autres)

ALTERNANCE
Sur 1 an ;
Rythme 1 sem / 3 sem
Option : nous consulter

GROUPE
De 5 à 12 personnes

LIEU
Sup'Alternance Provence
55 avenue du 1er Mai
04100 Manosque

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du Bachelor Responsable Développement Commercial option Marketing et Communication digitale peut exercer dans tous les secteurs d'activités : industrie, service et distribution, et notamment auprès des entreprises suivantes :

- Grandes entreprises, Groupes
- PME/PMI
- Collectivités/Administration
- Comités d'entreprises

DURÉE

448 heures en alternance ;
La durée est adaptée en fonction du profil de l'apprenant/apprenante et sa voie d'accès à la formation.

Entrée en formation : À déterminer à l'issue du positionnement de l'entretien concernant le projet professionnel de l'apprenant/apprenante.

RYTHME D'ALTERNANCE

Selon les plannings. Alternance 1/3 Centre et 2/3 Entreprise par la voie de l'apprentissage et de la professionnalisation.

PUBLIC VISÉ

Personnes éligibles aux contrats d'alternance :

- Contrat d'apprentissage (max 29 ans ou RQTH, autres cas selon réglementation)
- Contrat de Professionnalisation (inscrits Pole Emploi)
- Salariés en Pro-A
- Personnes en reconversion (nous consulter)

MODALITÉ D'ACCÈS

- Candidature en ligne
- Entretien de recrutement
- Étude personnalisée du dossier candidat – CV, lettre de motivation, expériences professionnelles et personnelles.

DÉLAIS D'ACCÈS

- A partir de 90 jours avant le début de formation
- Inscription après le début de formation possible : nous consulter pour positionnement.

TARIFS

- Cout pédagogique prise en charge par l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'alternance :
  - Contrat d'apprentissage
  - Contrat de Professionnalisation
  - Pro-A
- Autre dispositif : Nous consulter.
- Une prise en charge partielle des frais annexes de type repas, nuitée, premier équipement peut être sollicitée auprès de l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ;

DATES & HORAIRES

9h00-12h00 ou 13h00-17h00
Variables selon le planning voir Net YPAREO.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre structure s'est engagée dans la mise en œuvre d'une politique d'accueil et d'inclusion des personnes en situation de handicap en formation.
Vous êtes en situation de handicap merci de contacter notre référent handicap : referenthandicap@digne.cci.fr

MIXITÉ

Toutes nos formations sont accessibles à tous et toutes, sans discrimination de sexe ou d'origine.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera en capacité de :

- Gérer et assurer le développement commercial
- Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage
- Manager une équipe

CONTENU DE LA FORMATION

- **Bloc 1 –** Développement des ventes et de l'activité commerciale
- **Bloc 2 –** Gestion des achats et des ventes

- **Bloc 3 –** Animation de la relation clients et management de l'équipe commerciale
- **Bloc 4 -** Piloter les actions de communication numérique de l'entreprise

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

Rythme alterné en centre de formation et entreprise ;

- Positionnement et restitution au Maitre d'Apprentissage ;
- Rencontre Maitre d'Apprentissage/Formateur référent/Représentant légal ;
- Livret de suivi/apprentissage ;
- Visite en entreprise Séances de tutorat/accompagnement individualisé ;
- Réunions pédagogiques ;
- Formation en présentiel ;
- Équipe pédagogique pluridisciplinaire disposant de nombreuses années d'expériences dans le métier
- et dans la formation professionnelle ;
- Formation appliquée par une pédagogique inversée, capitalisation sur les périodes en entreprise et complément en centre de formation, pédagogie par objectif ;
- Méthodes actives : TP, travaux de groupes, exposés, mises en situations, vidéo, visites d'entreprises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

White board, vidéo projecteur, salle de cours, vidéos.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Examen final Bachelor.
Consultez les modalités d'évaluation sur :
www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36395/

PASSERELLES

Pas de diplôme passerelle.

VALIDATION PAR BLOCS

Pas de validation par bloc possible.

POURSUITE D'ÉTUDES

Master

ÉQUIVALENCES

Aucune.

INTERVENANTS

Des formateurs possédant les compétences et l'expérience nécessaires dans les domaines de la formation visée.

POUR ALLER PLUS LOIN

Codes ROME :
D1406 - Management en force de vente
M1704 - Management relation clientèle
M1706 - Promotion des ventes
M1705 – Marketing
D1407 - Relation technico-commerciale

http://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36395/

N° de fiche RS5371 « Piloter les actions de communication numérique de l'entreprise (Certificat de Compétences en Entreprise-CCE) » :
https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/RS5374/

LIEU DE FORMATION

Sup'Alternance Provence
55 Av. du 1er Mai
04100 Manosque
Google Map : https://g.page/sup-alternance-provence

PERSONNE À CONTACTER

Cyrille DAVENET
Chargé des relations entreprises
c.davenet@digne.cci.fr
04 92 70 75 25

INDICATEURS DE PERFORMANCE DE CETTE FORMATION

Consulter nos indicateurs sur notre site internet :
www.supalternanceprovence.fr