

LE PROGRAMME BACHELOR 3 À L'ECEMA

A la suite d'un BTS/DUT, d'une Licence 2 ou du Bachelor 2 de l'ECEMA, les étudiant(e)s peuvent intégrer le programme Bachelor 3. Ce Bachelor permet l'acquisition de compétences opérationnelles afin de vous préparer aux métiers présents sur le marché. Nous mettons en valeur vos aptitudes professionnelles, construisons votre sens des responsabilités et développons votre esprit de décision face à des cas concrets d'entreprise.

Disponible en contrat de professionnalisation, contrat d'apprentissage ou convention de stage alterné. 100% des frais de formation sont pris en charge par l'entreprise d'accueil ou l'OPCO (soumis à tout changement réglementaire).

OPTION PILOTAGE COMMERCIAL ET VENTE-NÉGOCIATION

Le programme de l'ECEMA vous forme de façon complète en évoquant à la fois le comportement du consommateur, les politiques de produits et de marques, la communication, la distribution ou encore les études marketing. L'objectif de la formation est de développer vos compétences professionnelles en techniques de vente et en développement marketing et commercial. Le but est d'acquérir les méthodes de commercialisation, de rédiger des offres commerciales, préparer les contrats commerciaux, négocier dans un environnement multiculturel, assurer le suivi des affaires internationales et développer une bonne maîtrise de l'anglais des affaires.

Cette formation est accessible sur les campus ECEMA Lyon, Saint-Etienne et Valence.

MÉTIERIS VISÉS

- Chargé de marketing client
- Responsable commercial
- Chargé d'affaires etc.

TITRE PRÉPARÉ

- Responsable du Développement et du Pilotage Commercial

Certification de niveau 6 enregistrée au RNCP par arrêté du 27 décembre 2018 publié au Journal Officiel du 4 janvier 2019, délivrée par l'Association pour le Collège de Paris.

RYTHME

- Lyon | Saint-Etienne : 3 jours en entreprise / 2 jours en formation
- Valence : 3 semaines en entreprise / 1 semaine en formation



PROGRAMME PILOTAGE COMMERCIAL ET VENTE-NÉGOCIATION

ANALYSER SON MARCHÉ ET PARTICIPER À LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Etude et analyse de marché
Marketing stratégique
Stratégie digitale et e-reputation
Droit des relations commerciales

DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENT

Marketing opérationnel et communication
Analyse de données commerciales
Négociation commerciale
Stratégie de conquête et fidélisation

PILOTER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Community management
Cahier des charges d'un PAC-M
Budgétisation du PAC-M
Outils de gestion co : CRM, BDD commerciales, Excel, SI
Pilotage de la performance et contrôle des activités

ASSURER LE MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Management d'une équipe commerciale
Développement RH
Communication managériale
Management de la qualité



ECEMA Lyon

181 - 203 Avenue Jean Jaurès 69 007 Lyon
04 72 73 06 13 - lyon@ecema.fr

ECEMA Saint-Étienne

27 rue Voltaire 42 100 Saint-Étienne
04 77 90 27 55 - saintetienne@ecema.fr

ECEMA Valence

44 avenue Victor Hugo
04 81 09 02 80 - valence@ecema.fr

ECEMA Clermont-Ferrand

63 boulevard François Mitterrand 63 000 Clermont-Ferrand
04 44 05 31 31 - clermont@ecema.fr

ECEMA Bourges

1 Rue Maurice Roy 18 000 Bourges
02 18 81 01 78 - bourges@ecema.fr

WWW.ECEMA.FR