

LE PROGRAMME BACHELOR À EUCLÉA

Si le marketing est la pierre angulaire d'une stratégie commerciale réussie, la communication en est la clé. Eucléa vous donne les moyens de mener à bien des projets marketing à différentes échelles. Le parcours Marketing – Communication vous fournira les outils pour bâtir une stratégie de communication efficace et adaptée aux besoins et problématiques rencontrés par les entreprises. Votre polyvalence et votre opérationnalité immédiate feront de vous des profils très prisés.

Le Responsable du développement et du pilotage commercial se présente soit comme un manager de proximité et intermédiaire qui occupe une place de pivot entre les équipes opérationnelles et la direction générale ou commerciale, soit comme un opérationnel de la vente responsable d'une secteur, unité, gamme ou type de clientèle qui organise en toute autonomie son activité pour atteindre ses objectifs :

- le développement commercial via le développement du portefeuille client et du chiffre d'affaires (soit par la réalisation de ses propres ventes soit par l'encadrement de son équipe),
- le pilotage de l'activité commerciale : il analyse des données chiffrées et traduit les orientations stratégiques de la direction en décisions commerciales opérationnelles dans son périmètre de responsabilité

MÉTIERS VISÉS

- Chargé de communication
- Chargé de marketing
- Chef de produit/d'études

TITRE PRÉPARÉ

Responsable du Développement et du Pilotage Commercial

Certification enregistrée au RNCP par arrêté du 30 mars 2020, délivrée par Ascencia Business School pour le Collège de Paris.

RYTHME

3 jours entreprise / 2 jours formation

PRÉREQUIS

- Bac +2

MODALITÉS D'ADMISSION

Pour démarrer la procédure d'admission, vous pouvez vous inscrire directement en remplissant un formulaire sur la page Admission de notre site, ou par téléphone, et participer ainsi à une session d'admission. Au cours de cet session, l'école vous sera présentée, vous passerez nos tests d'admissions et participerez à un entretien individuel de motivation. L'étude de votre profil passe également par votre dossier scolaire. Vous serez recontacté par nos conseillers formation afin de savoir si vous êtes admissible ou non.

CHOIX DU STATUT DE FORMATION

- 1 FORMATION EN ALTERNANCE**
100% des frais de formation sont pris en charge par l'entreprise d'accueil ou l'OPCO (soumis à tout changement réglementaire). Disponible en contrat de professionnalisation, contrat d'apprentissage ou convention de stage alterné.
- 2 FORMATION INITIALE**
Les frais de formation sont à votre charge. Vous effectuez au minimum 60 jours par an en entreprise.

PROGRAMME

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

SPÉCIALISATION MARKETING COMMERCIAL

Identité de marque à 360°
Marketing expérientiel - CX
Webmarketing
Marketing international



EUCLÉA BUSINESS SCHOOL STRASBOURG

1 Avenue de l'Europe
67300 Schiltigheim
Tél. : +33 (0) 3 89 56 21 28
contact@euclea-bs.com

EUCLÉA BUSINESS SCHOOL METZ

Pôle Supérieur Jean XXIII
10 rue Mgr Heintz
57950 Montigny-lès-Metz
Tél. : +33 (0) 3 74 95 46 80
metz@euclea-bs.com

EUCLÉA BUSINESS SCHOOL MULHOUSE

2 avenue Konrad Adenauer
68390 Sausheim
Tél. : +33 (0) 3 89 56 21 28
mulhouse@euclea-bs.com