

CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

+ d'infos :

Devenez un acteur clé de la croissance d'une entreprise !

Vous maîtriserez toutes les étapes de la commercialisation : de l'étude de marché à la vente, en passant par la stratégie marketing et la communication. Vous apprendrez à utiliser les outils indispensables comme le e-commerce, les réseaux sociaux et les sites internet.

Que vous travailliez dans une petite entreprise ou un grand groupe, cette formation vous dotera des compétences polyvalentes, aussi bien en techniques traditionnelles qu'en marketing digital, pour booster les ventes et accroître le chiffre d'affaires. Rejoignez-nous et devenez un expert du développement commercial et marketing dans un monde où le digital est incontournable !

VOTRE PROFIL

- Vous êtes titulaire d'un diplôme de Niveau 5 validé.
- Vous avez un très bon niveau d'Anglais.

NOUS REJOINDRE, C'EST SIMPLE !

Un premier entretien aura lieu sur rendez-vous auprès du responsable pédagogique de la formation souhaitée pour :

- Clarifier ensemble votre projet professionnel.
- Valider les prérequis de la formation.
- Effectuer un test de positionnement.
- Vous réorienter vers une autre formation si nécessaire.

PAS D'ENTREPRISE ? PAS DE PROBLÈME !

- Soutien dans la création de votre CV et lettres de motivation.
- Conseils adaptés à votre recherche d'entreprise.
- Accompagnement pour la recherche d'un employeur si besoin grâce à notre réseau d'entreprises.

LES + SUP'IPGV :

- La suite Office 365 vous sera offerte.
- Des cours en petits effectifs pour un enseignement de qualité.
- Un responsable pédagogique dédié à votre réussite.
- Un ordinateur peut vous être prêté au besoin.

DURÉE

560 h en 1 an.

LIEUX

Arles.

RYTHME ALTERNANCE

- 2 jours en cours.
- 3 jours en entreprise.

MODE DE FINANCEMENT

- Contrat d'apprentissage.
- Contrat de professionnalisation.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Retrouvez l'intégralité des informations concernant cette formation sur

www.supipgv.fr





+ d'infos sur le
Bachelor

Fiche RNCP n° 38025, enregistrée le 20 septembre 2023

SUITE DE VOTRE PARCOURS

- Poursuivez cette formation par un Mastère en stratégie d'entreprise ou par un autre Mastère en management.
- Poursuivez en Master à l'université.

DÉBOUCHÉS

- Chargé(e) de développement commercial et marketing.
- Responsable de développement commercial.
- Chef des ventes ou de secteur.
- Business développer.
- Chargé(e) d'affaires.
- Chargé(e) Marketing et communication.
- Responsable Commercial et marketing.
- Commercial e-commerce.
- Web commercial.

APRÈS VOS ÉTUDES

- Après leur cursus, les élèves en alternance à SUP'IPGV trouvent un emploi dans leur domaine d'étude en - de 3 mois !
- Dans la plupart des cas, les étudiants restent dans l'entreprise qui les a employés en alternance.

LE PROGRAMME

Enseignements professionnels :

Bloc 1 : Mise en oeuvre d'un plan marketing omnicanal.

- Marketing opérationnel.
- Marketing digital et plan de communication.
- Étude de marché.
- Comportement du consommateur.

Bloc 2 : Développer et suivre les ventes multicanales.

- Plan d'actions commerciales.
- Négociation commerciale.
- Animation d'un réseau commercial.
- E-commerce.
- Approche budgétaire / Tableau de bord.

Bloc 3 : Manager une équipe commerciale et marketing.

- Management d'équipe.
- Droit du travail.
- Communication interpersonnelle.
- Gestion des ressources humaines.

Enseignements généraux :

- Bureautique (Excel, Powerpoint, etc...).
- Anglais professionnel.



Arles

04 90 99 47 00
arles@supipgv.fr

Vitrolles

04 42 41 88 10
vitrolles@supipgv.fr

La Garde

04 94 35 08 64
lagarde@supipgv.fr