

BAC+3 | BACHELORS | NIVEAU 6 | 180 ECTS

ALTERNANCE | APPRENTISSAGE | ÉTUDIANT | CPF



BUSINESS SCHOOL

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT ET DU PILOTAGE COMMERCIAL - INTERNATIONAL

Certification de Niveau 6 reconnue par l'état - Inscrit au RNCP n° 34524 - Code NSF n° 312p, par arrêté du 30 mars 2020
Délivrée par Ascencia Business School et dispensée par E2SE Business School

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'un secteur, unité, gamme ou type de clientèle dans le secteur international. Il/Elle organise en toute autonomie son activité pour atteindre ses objectifs.

Il est défini comme celui qui joue un rôle :

- de développement commercial via le développement du portefeuille clients et du chiffre d'affaires (soit par la réalisation de ses propres ventes soit par l'encadrement de son équipe)
- de 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.

■ OBJECTIFS

- Analyser les données commerciales et marketing - Veille opérationnelle
- Participer à l'élaboration de la stratégie et concevoir une offre adaptée à la clientèle
- Développement du portefeuille clients (BtoC, BtoB, grands comptes)
- Piloter la performance commerciale et déployer des actions commerciales et marketing
- Manager l'équipe commerciale

PROGRAMME DE LA FORMATION

Enseignement Professionnel

■ ANALYSER SON MARCHÉ ET PARTICIPER À LA STRATÉGIE COMMERCIALE

- Étude et analyse de marché
- Philosophie de l'économie et des affaires
- Marketing stratégique
- Droit des relations commerciales
- Anglais - Market analysis
- Spécialisation - Stratégies de développement à l'international

■ DÉVELOPPEMENT DU PORTEFEUILLE CLIENTS

- Cahier des charges d'un PAC-M
- Community Management
- Analyse de données clients - commerciales
- Outils de gestion co : CRM, BDD commerciales, Excel, SI
- Développement du portefeuille client
- Anglais - Customer portfolio
- Spécialisation - Négociation avec des partenaires à l'international

■ PILOTER LA PERFORMANCE COMMERCIALE

- Marketing opérationnel
- Marketing digital - social media
- Pilotage de la performance et des actions commerciales
- Contrôle de gestion des activités commerciales et marketing
- Budgétisation du PAC-M
- Anglais - Business development
- Spécialisation - Enjeux logistiques et financiers

■ ASSURER LE MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Management d'une équipe commerciale
- Développement RH
- Droit social et du travail
- Management de la qualité
- Anglais - Team management
- Spécialisation - Animation des équipes multiculturelles

■ CRÉATION D'ENTREPRISE

■ SERIOUS GAME

ADMISSION

Condition d'accès

- BAC+2 validé ou certification RNCP de Niveau 5 - 120 ECTS

Inscription

- Sur dossier + entretien
- Dossier de candidature en ligne sur e2se.fr

Accompagnement

- Définition de votre projet professionnel
- Ateliers de Techniques de Recherche d'Entreprises
- Coaching

STATUTS DE LA FORMATION

- **Contrat de professionnalisation - Alternance**
1 semaine de cours et 2 semaines en entreprise
- **Contrat d'apprentissage - Alternance**
1 semaine de cours et 2 semaines en entreprise
- **Formation initiale - Étudiant**
Cours et périodes de stage en entreprise (70 jours)

OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- E-learning : 7speaking, Voltaire, ENI...
- Équipements informatiques, vidéo-projecteurs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Partiels - Étude de cas transversale à chaque bloc de compétences
- Rapport final d'activités et Grand Oral

ET APRÈS ?

- Responsable d'équipe
Responsable d'office
Responsable d'agence(s)
Chef de produit
Chargé(e) d'affaires
Responsable d'accueil
Responsable de site
- Poursuite vers un BAC+5 Manager Opérationnel d'Activités - Parcours Affaires Internationales

CERTIFICATION

- Certification délivrée par Ascencia Business School



- Formation dispensée par E2SE Business School

DURÉE DE LA FORMATION

- 574 heures

FRAIS DE FORMATION

- 5 350 € (hors frais de dossier, ce tarif inclut formation, outils pédagogiques, Office 365 ...)



CAMPUS 1
4 rue des Mouettes | CAEN
contact@e2se.fr | 02 31 53 30 30

CAMPUS 2
13 boulevard du Maréchal Juin | CAEN
contact@sup4s.fr | 02 31 30 69 00

BAC+2 • BTS | BAC+3 • BACHELORS | BAC+5 • MASTÈRES
ALTERNANCE | APPRENTISSAGE | ÉTUDIANT | CPF
Formations reconnues par l'État