

BAC+3 | BACHELORS | NIVEAU 6 | 180 ECTS

ALTERNANCE | APPRENTISSAGE | ÉTUDIANT | CPF



BUSINESS SCHOOL

## RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT ET DU PILOTAGE COMMERCIAL - LUXE

Certification de Niveau 6 reconnue par l'État - Enregistrée au RNCP par arrêté du 7 juillet 2017.

Délivrée par l'Association pour le Collège de Paris. Formation dispensée par E2SE Business School

Le BAC+3 Responsable du Développement et du Pilotage Commercial du Luxe est une formation générale au développement commercial et une spécialisation aux métiers du luxe avec une double approche créative et managériale.

Le "luxe à la française" repose sur un savoir-faire envié par le monde entier. Les opportunités en France et à l'étranger sont nombreuses, c'est pourquoi nos enseignements spécialisés sont particulièrement tournés vers l'international

### ■ OBJECTIFS

- Analyser les données commerciales et marketing - Veille opérationnelle
- Participer à l'élaboration de la stratégie et concevoir une offre adaptée à la clientèle touristique
- Développer un 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

### ■ BLOC 1 : ANALYSER LES DONNÉES COMMERCIALES-MARKETING ET PARTICIPER À LA STRATÉGIE COMMERCIALE

- Étude et analyse de marché
- Philosophie de l'économie et des affaires
- Marketing stratégique
- Droit des relations commerciales
- Parcours de spécialisation
- Anglais - Market Analysis

### ■ BLOC 2 : DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS (BTOB, GRANDS COMPTES)

- 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
- Parcours de spécialisation
- Anglais - Customer Portfolio

### ■ BLOC 3 : PILOTER LA PERFORMANCE COMMERCIALE ET DÉPLOYER DES ACTIONS COMMERCIALES ET MARKETING CLIENT VIA DES CANAUX TRADITIONNELS ET DIGITAUX

- Marketing opérationnel
- Marketing digital - Social média
- Pilotage de la performance et des actions commerciales
- Contrôle de gestion des activités commerciales et marketing
- Budgétisation du PAC-M
- Parcours de spécialisation
- Anglais - Business Développement

### ■ BLOC 4 : ASSURER LE MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Management d'une équipe commerciale
- Développement RH
- Droit social et du travail
- Management de la qualité
- Parcours de spécialisation
- Anglais - Team Management

### ■ MODULES TRANSVERSAUX

- Rapport d'Activités
- Création d'entreprise
- Business 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

## OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- E-learning : 7speaking, Voltaire...
- 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 commercial  
Responsable du développement commercial  
Chargé.e du marketing clients  
Chargé.e grands comptes ou comptes clés  
Technico-commercial  
Responsable relation / services clients  
Responsable du management commercial
- Poursuite vers un BAC+5 Manager des Stratégies Communication Marketing - option Luxe

## CERTIFICATION

- Certification délivrée par l'Association pour le Collège de Paris



- Formation dispensée par E2SE Business School

## DURÉE DE LA FORMATION

- 581 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