BAC+3 - TITRE DE NIVEAU 6 INSCRIT AU RNCP

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL, MARKETING ET ENTREPRENEURIAT

Le responsable de développement commercial et marketing intervient aux côtés d'un responsable d'établissement, d'un responsable marketing ou d'un directeur commercial. Il contribue activement à l'amélioration de la relation client et au développement de l'activité de l'entreprise. Véritable appui stratégique du dirigeant, il pilote des projets de croissance commerciale, de leur analyse initiale à la mise en œuvre opérationnelle. Il sera notamment en charge des missions suivantes :

- Contribuer à l'amélioration et à la structuration de la relation client
- Participer à la définition et au déploiement de la stratégie commerciale et marketing
- Mettre en œuvre des actions de développement commercial et de fidélisation
- Piloter de manière autonome des projets de croissance de l'entreprise

Niveau d'entrée : Bac+2
Niveau de sortie : Bac+3
Validation : Titre RNCP
Durée de la formation : 1 an
Alternance ou Initial

ADMISSION

- Niveau d'admission : titulaire d'un Bac+2 (diplôme ou certification de niveau 5) validé.

Pour les délais d'admission, merci de vous reporter à notre site internet : supexup.fr
Nous acceptons les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter pour d'éventuelles adaptations.

- Les qualités requises : capacités d'expression, autonomie, sens du relationnel, de l'écoute et de la communication, organisation, rigueur, esprit d'initiative, capacité à convaincre, à négocier et à travailler en équipe, esprit créatif.

CONTENU DE LA FORMATION

BLOC 1 - Elaborer une stratégie commerciale et marketing :

- Marketing opérationnel et stratégique
- Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)

BLOC 2 - Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente :

- Marketing digital
- Communication stratégique
- Communication commerciale

BLOC 3 - Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise :

- Gestion financière et culture entrepreneuriale
- Législation et gestion des ressources humaines

BLOC 4 - Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale :

- Recrutement de l'équipe de vente
- Management de l'équipe de vente
- Techniques de vente et digitalisation
- Simulation de vente
- Communication et management

BLOC 5 - Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique :

- **Entrepreneuriat :**
  Acquérir la connaissance pour concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise.

SupExup

SupExup Montpellier
1567 avenue Albert Einstein
CS 59041 - Campus des Métiers
34965 Montpellier Cedex 2
Téléphone : +33 (0)4 99 13 63 50
E-mail : montpellier@supexup.fr

SupExup Béziers
1 av du président Wilson
Rés. Chapat
34500 Béziers
Téléphone : +33 (0)4 67 36 08 42
E-mail : beziers@supexup.fr

SupExup Narbonne
Rue Ernest Chenard
ZI Croix du Sud
11100 Narbonne
Téléphone : +33 (0)4 68 58 74 24
E-mail : narbonne@supexup.fr

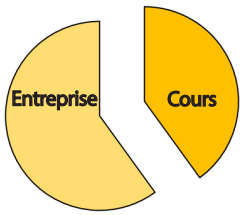
MÉTIERS PRÉPARÉS

- Chef de projet
- Gérant de société
- Chargé de développement commercial
- Chef de produits
- Gestionnaire de clientèle
- Conseiller clientèle
- Responsable commercial
- Chargé de projet marketing

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

En formation initiale : cours + stages en entreprise

Le stage en milieu professionnel : minimum 60 jours obligatoires



En alternance

- Rythme d'alternance SupExup Montpellier : à définir
- Rythme d'alternance SupExup Béziers : 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise.

Pendant toute la durée de la formation, l'étudiant bénéficie d'un **encadrement et suivi personnalisé** par l'équipe pédagogique de SupExup et d'un tuteur professionnel en entreprise.

SupExup, école à échelle humaine **privilégie les petits effectifs** qui favorisent l'échange et un meilleur apprentissage.

L'équipe pédagogique est composée de professeurs expérimentés pour les cours généraux et d'intervenants issus du milieu professionnel.

POURSUITE D'ÉTUDES

Les candidats désireux d'acquérir des compétences supplémentaires pourront poursuivre leur formation à SupExup en préparant un Titre RNCP certifié de niveau 7 (BAC+5).

Bac+3 - RDCM
Responsable Développement Commercial, Marketing et Entrepreneuriat

→ ***Bac+5 - MASTERE PRO***
Manager des Stratégies Communication Marketing

→ ***Bac+5 - MASTERE PRO***
Manager Immobilier

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le Titre est validé par ECORIS, organisme détenant la certification du Titre auprès du RNCP.
Responsable en Développement Commercial et Marketing, Certification professionnelle de niveau 6 reconnue par l'État, enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles (fiche RNCP37633) par décision du directeur général de France Compétences en date du 31 Mai 2023, délivrée sous l'autorité d'ECORIS.

Blocs de compétences à valider

- BLOC 1 - Elaborer une stratégie commerciale et marketing
- BLOC 2 - Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente
- BLOC 3 - Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise
- BLOC 4 - Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale
- BLOC 5 - Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique

Modalités d'évaluation

- Evaluations formatives pour chaque module de chaque bloc
- Epreuves certificatives
- Implication professionnelle en formation et en entreprise (évaluation de l'entreprise)

Validation du dipôme :

- La moyenne de chaque bloc de compétences doit être supérieure ou égale à 10/20.
- Avoir obtenu la moyenne à chaque épreuve certificative.
- Pour valider le titre, il faut avoir validé les 5 blocs.
- Validation partielle possible avec une attestation de réussite par bloc validé.
- Bénéfice des notes valable 2 ans.