



Métiers
du **Management**

stjo
lycée
campus
st-jo.com

**NOUVEAU
RENTREE 2024**

BACHELOR MARKETING & VENTE **BACHELOR REONSABLE EN DEVELOPPEMENT** **COMMERCIAL & MARKETING**

BAC+3 en alternance

Certification délivrée par ECORIS (niveau 6)

Code RNCP 37633 / Date d'enregistrement jusqu'au 31/05/2023

Métiers visés

Chargé de développement commercial, Manager/Responsable de rayon, Chef de projet marketing, Chef de produits, Gérant de société, Gestionnaire de clientèle, Conseiller clientèle, Responsable commercial, Chargé de projet marketing et développement

Objectifs de la formation / Compétences visées

Le Responsable en **Développement Commercial et Marketing** occupe une fonction au sein d'un service **Marketing ou Commercial** d'une entreprise. Le titulaire de cette certification est un professionnel du marketing capable de participer au développement d'un produit ou d'une gamme de produits, depuis leur conception jusqu'à leur commercialisation en intégrant les spécificités de leur marché d'intervention. **Il participe aux activités commerciales et marketing de l'entreprise, en collaboration avec le directeur Marketing et Commercial et/ou avec la direction de l'entreprise.**

Il conçoit et met en œuvre des actions de **fidélisation et de développement de la clientèle** selon une démarche stratégique définie. Il est en contact régulier avec la clientèle. Il effectue un travail d'analyse de la situation de l'entreprise vis-à-vis des clients, des concurrents et des marchés, et définit une stratégie adaptée. Il conçoit et met en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle selon une démarche stratégique définie. Il est en contact régulier avec la clientèle. Il est susceptible de définir et de gérer des budgets, d'encadrer et de recruter du personnel. Il peut également être affectée à un service ou un centre de profit.

Prérequis

BAC+2 valide (120 ECTS), Titre professionnel inscrit au RNCP de niveau 5, ou d'un parcours de niveau Bac suivi de 3 années d'expérience professionnelle POST BAC dans le secteur tertiaire.

Personne ayant validé les années L1 et L2 d'une licence (120 ECTS) ou Bac valide suivi de 5 années d'expérience dans le secteur tertiaire.

Public visé

Pour le contrat d'apprentissage : Personne âgée de 16 à 29 ans révolus.

Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

Pour le contrat de professionnalisation : Personne âgée de plus de 30 ans comme salarié en reconversion, demandeur d'emploi...

Modalités et délais d'accès pour l'entrée en formation

- ✓ Dossier d'inscription complet / Entretien de positionnement
- ✓ Validation de la candidature sous un délai de 60 jours
- ✓ Tests d'entrée validés

L'alternance : Bénéficiaire d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation ou convention de stage (**les candidats bénéficient d'un accompagnement personnalisé afin de les aider dans la recherche d'une entreprise**). Article L.6222-12 du code du travail : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. » Le Compte Personnel de Formation (CPF) de transition ou le projet de transition professionnelle, le plan de développement des compétences, le CSP et PSE (licenciement économique), autres financements possibles (CMA, AGEFICE, FIFPL, ...) Le centre est habilité à la préparation à la VAE du dispositif . Certification soumise à conditions (voir modalités au référentiel) Autres financements possibles. Le centre est habilité à la préparation à la VAE du dispositif .

Vous accompagner dans votre choix... ?

Mme Géraldine LEROY

Responsable Pôle Alternance Etudes Sup

alternance.contact@st-jo.com

Déclaration d'activité : 31620136562

Conception A. LEFRANC 08/01/2024 V.1



Pour déposer sa candidature : www.st-jo.com
(rubrique CAMPUS) ou QR CODE ci-contre

Plus d'informations, contacter :

M. Aurélien LEFRANC

Attaché de Direction – Admission

03 21 99 06 99 - inscriptions@st-jo.com

Modalité d'évaluation

Contrôle en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.

Validation / Sanction

- ✓ Ecrit / Epreuve pratique / Oral / Rédaction d'un mémoire soutenu devant un jury.
- ✓ Le titre est obtenu lorsque le candidat répond aux conditions suivantes (Les moyennes pondérées)
Techniques professionnelles, UE A ≥ 10 (soit 240 points) Langue Vivante, UE B ≥ 8 (soit 48 points) Gestion de l'information et de la relation, UE C ≥ 8 (soit 80 points) Conduite de projet, UE D ≥ 10 (soit 200 points) / Moyenne générale de l'année ≥ 10 (soit 600 points)
- ✓ Le Jury de certification est organisé par le certificateur et les candidats sont présentés par le certificateur. Les candidats doivent respecter le référentiel de certification par la formation et les pré-requis. Aucune session de rattrapage n'est prévue. Pas de session de rattrapage, les notes restent valables 5 ans, autorisant une nouvelle tentative en candidat libre.
- ✓ Différents bonus/malus sont possibles (voir référentiel)

Nombres de participants

Minimum : 10
Maximum : 30

Durée

595 H de formation (formation présentielle)
12 mois de contrat en entreprise

Dates prévisionnelles

Début : 09/2024
Fin : 07/2025

Lieu de la formation

26-30 route de Calais
62280 SAINT MARTIN BOULOGNE

Tarif

Confère fiche annexe

Programme de la formation

Modules par semaine
Marketing Opérationnel et stratégique
Communication opérationnelle et stratégique
Management de l'équipe de vente
Recrutement de l'équipe de vente
Techniques de Vente
Management de la Grande Distribution
Gestion de l'information et de la relation
Anglais appliqué
Communication et Management
Gestion financière et culture entrepreneuriale
RSE
Conduite de Projet
Simulation de vente
Marketing digital

ENSEIGNEMENT DE SPÉCIALITÉ (seuil d'ouverture):

- Commerce Européen
- International Marketing
- Tourisme
- Management des activités sportives
- Management de la Grande Distribution
- Vente de prestations de transport et logistique internationale
- E-commerce
- Vente automobile
- Entreprenariat
- Energies renouvelables
- Ingénierie d'affaires
- Marketing du luxe

Moyens et méthodes pédagogiques

- ✓ Travail en groupe / TD / Etude de cas
- ✓ Centre de ressources
- ✓ Accès à la plateforme de ressources numériques
- ✓ Méthodes pédagogiques déductives et inductives

Accessibilité

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Adaptation pédagogique

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Avant entrée en formation et signature de contrat (moyens de compensation à étudier avec le responsable pédagogique et le référent handicap du centre en référence aux règles de certification).

Suite de parcours et/ou insertion professionnelle

Suite : poursuite d'études possible en BAC+5

Insertion professionnelle: insertion à l'emploi dans les métiers visés (item 1 de la fiche).



Site ECORIS : www.ecoris.com

RNCP37633 <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37633/>

Lycée + Campus privés Saint Joseph
26 - 30 route de Calais
62280 St-Martin-Boulogne
Tél. 03 21 99 06 99 - contact@st-jo.com



Métiers du Management

FICHE ANNEXE

Bachelor Marketing & Vente

BAC+3 en alternance

Programme de la formation : détails des modules

Marketing Opérationnel et stratégique

Analyser la position de l'entreprise sur son marché, définir une stratégie et un plan d'action commercial ; gérer la relation client.

Communication opérationnelle et stratégique

Mener une réflexion stratégique pour concevoir des dispositifs de communication média et hors média ; entraîner les candidats à les recommander de façon opérationnelle et à savoir les évaluer.

Management de l'équipe de vente

Organiser, recruter, gérer une équipe commerciale.

Recrutement de l'équipe de vente

Maîtriser les techniques d'entretien de recrutement de commerciaux et de vendeurs.

Législation et Gestion des Ressources Humaines

Intégrer toute la problématique de la gestion des ressources humaines par le droit du travail.

Techniques de Vente

Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente.

Communication et Management Évènementiel

Conceptualiser, créer et gérer un événement.

Négociation achat

Adopter un comportement et acquérir des méthodes efficaces dans le cadre d'une négociation. Il s'agit d'appréhender les techniques d'approche et de négociation avec un acheteur et de valider les actions effectuées ; le but final étant d'avoir confiance en soi pour mieux négocier et acheter.

Anglais appliqué

Être capable d'exercer son métier en anglais.

Communication et Management

Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.

Gestion financière et culture entrepreneuriale

Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.

RSE

Dans un contexte où les enjeux du développement durable sont majeurs, contribuer à l'imbrication et à l'intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions des entreprises en concertation avec les parties prenantes.

Conduite de Projet

Cette matière a pour objectif l'accompagnement individualisé de la mise en œuvre d'un projet élaboré par le candidat, en liaison avec une entreprise ou une structure professionnelle du secteur d'activité de la spécialité choisie.

Simulation Négociation achat

Assurer toutes les phases de la négociation grâce à la maîtrise des techniques et la mise en place d'outils adaptés.

Marketing digital

Être capable d'utiliser les outils du webmarketing dans le cadre d'une stratégie digitale.

(Spécialité par priorité de choix - seuil d'ouverture)

Spécialité : Commerce européen. Savoir repérer l'influence des politiques européennes sur son action professionnelle.

Spécialité : International. Marketing Comprendre les stratégies internationales de l'entreprise.

Spécialité : Tourisme. Savoir gérer, suivre et évaluer une structure touristique.

Spécialité : Management des activités sportives. Manager et gérer une structure/événement relatif au milieu du sport.

Spécialité : Management de la Grande Distribution. Manager et gérer tout ou partie d'un centre de profit commercial ou participer aux décisions mercatiques des enseignes à dominance alimentaire ou spécialisées de toute nature et de toute dimension. Participer aux améliorations liées à l'économie circulaire, à la logistique d'une politique d'achat.

Spécialité : Marketing du luxe. Concevoir une démarche commerciale et proposer des produits adaptés au marché du luxe.

Spécialité : Ingénierie d'affaires. Identifier et répondre aux appels d'offres publics et suivre la réalisation de la prestation.

Spécialité : Énergies renouvelables. Maîtriser la réglementation encadrant la commercialisation de ces produits.

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

Spécialité : Vente automobile. Connaître les nouveaux équipements technologiques et présenter leurs avantages au client. Connaître la législation juridique et l'environnement de la vente automobile.

Spécialité : E-commerce Définir une stratégie digitale et la mettre en œuvre pour vendre sur Internet.

Spécialité : Vente de prestations de transport et logistique internationales. Déployer une offre commerciale dans le domaine du transport et de la logistique internationale.

Tarif de la formation

Conditions tarifaires sur demande Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage ». Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Tarif de la formation : coût parcours OPCO par année de formation : 7 070,31€. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap). **Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé. Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal.** Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020- 786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

Pour l'alternant relevant d'un contrat de professionnalisation :

Application des articles L 6111-1 et suivants, L6313-1 et suivants. La formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise. Aucun coût financier est à la charge de l'alternant.

Pour les entreprises accueillant un alternant en contrat de professionnalisation :

La formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil. Il peut être établi un devis.

Rémunération pendant la formation

L'alternant(e) sera rémunéré(e), au minimum, suivant la grille légale applicable suivant la nature de son contrat (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation).

Equipe pédagogique

- Formateurs / formatrices diplômés dans les domaines professionnels concernés
- Intervenants ponctuels sur des domaines d'expertises ou conférences
- Responsable formation
- Equipe administrative
- Equipe commerciale

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Non

Modularisation de parcours

Positionnement défini selon le certificateur.

Notre valeur ajoutée

- Le centre propose une restauration sur site par restaurant self-service ou par cafétéria.
La réservation en ligne est possible via une application. Les prix, formules et menus sont disponibles sur le site internet.
- Le centre est équipé de réseau WIFI gratuit dans les espaces communs, restaurant scolaire et cafétéria.
- Le centre possède un centre de culture « nouvelle génération » avec accès gratuit aux ressources numérique.
- Le centre organise des manifestations culturelles dans l'amphithéâtre de l'établissement.
- L'établissement est charté ERASMUS ainsi que labélisé LYCÉE DES MÉTIERS.
- Un point d'écoute (accompagnement à la gestion de problèmes tel que le logement, le transport, la santé...) est accessible.
Les informations pratiques seront transmises par le responsable pédagogique de la formation lors de l'entrée en formation.
- Un référent handicap est associé aux formations
- Le centre est accessible par les lignes de transports en commun Marinéo (arrêt St Joseph).
Emplacements gratuits de stationnement dans les rues adjacentes.