

OBJECTIFS

Le **Chargé de développement marketing et commercial** est responsable du développement et de la mise en place de la stratégie marketing et commerciale (tarifs, promotion, communication, fidélisation, gammes de produits, supports techniques, etc.) pour l'ensemble des produits/services de l'entreprise. Il conçoit et met en œuvre des actions dans les domaines marketing et commercial visant à répondre aux besoins de la clientèle. Il mène des projets et détermine des actions dans le marketing et la vente et participe à la communication pour assurer la satisfaction du client avec des perspectives de développement économique pour l'entreprise.

En tant que chef de projet, il coordonne les moyens humains, financiers et logistiques ainsi que la planification des différentes tâches des personnes impliquées, afin de développer les projets de son entreprise. Il contrôle les résultats et rend compte à la Direction Générale de l'entreprise.

Le parcours de formations permet l'accès à la certification de **Chargé de Développement Marketing et Commercial** par l'acquisition des compétences principales suivantes :

- Construire les orientations de la stratégie marketing et commerciale d'une organisation
- Concevoir le plan d'action marketing et commercial opérationnel d'une organisation
- Piloter le plan d'action opérationnel marketing et commercial
- De plus, la formation permet aux apprenants de maîtriser notions suivantes :
- Assurer la gestion administrative et financière du rayon
- Participer au plan de communication
- Prendre part au recrutement des membres de l'équipe
- Négocier les objectifs de vente avec sa hiérarchie et lui rend compte des résultats
- Être autonome dans le cadre des responsabilités confiées
- Encadrer et animer des équipes sous la direction d'un chef de secteur
- Optimiser les ventes des linéaires, pour un fournisseur ou pour développer les ventes d'un secteur
- Assurer la mise en avant marketing et physique des produits
- Connaître les principes de distribution et de gestion d'un rayon
- Connaître différents types de négociation commerciale

2 modules complémentaires apportent une plus-value réelle à cette certification :

- **Module spécifique négociation commerciale :**

- Approfondir les bases de techniques de vente,
- Appréhender la vente complexe

Ce module intègre la participation optionnelle aux concours nationaux NEGOCIALES et DCF-CHALLENGE

- **Module prise de parole en public :**

- Développer ses compétences oratoires
- Travailler sa posture, son attitude, ses qualités personnelles

Ce module intègre la participation optionnelle au concours national ELOQUENTIA

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

L'activité de ce métier s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales ou de sociétés de services, dans des structures de type PME et PMI, ou de grandes entreprises, dotées d'un département marketing ou commercial, dans tout type de secteurs d'activités. L'activité varie selon le secteur (industrie, service, banque, grande distribution, santé, ...) et la taille de la structure (PME/PMI, grande entreprise, groupe, PME ...).

- Chargé d'affaires
- Responsable commercial (adjoint)
- Responsable du développement commercial
- Business développer
- Manager de secteur
- Assistant chef de département
- Assistanat merchandising
- Chef de projet commercial

POURSUITE D'ÉTUDES

Titre très opérationnel pour entrer dans le monde du travail.

Possibilité de poursuivre sur des Mastères en Marketing, en Communication.

MODALITÉS

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Organisation de la formation :

1 année en Alternance

Moyens pédagogiques :

- Séances de formation en salle
- Exposés théoriques
- Études de cas concrets
- Ateliers

Encadrement :

- L'équipe pédagogique est encadrée par un(e) responsable de filière,
- Les enseignements techniques sont dispensés par des professionnels en activité.

Suivi pédagogique et évaluation :

- Évaluation des acquis tout au long de la formation au travers de contrôles sur table, de mises en situation, de dossiers à réaliser,

Validation du parcours selon modalités d'examen.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Pour accéder à la formation de Chargé de développement marketing et commercial, le participant doit être titulaire :

D'un Titre niveau 5 validé dans le domaine, type BTS MCO, NDRC

Qualités du candidat attendues :

- Rigueur et méthodologie,
- Adaptabilité et organisation,
- Aptitude à communiquer et à travailler en équipe.





PROGRAMME

PROCÉDURE D'ADMISSION

Candidature en ligne sur notre site internet www.afip-formations.com via l'onglet « Candidater ».

Test, étude du dossier par la commission d'admission et entretien de motivation.

Réponse dans les 15 jours après l'entretien de sélection

VOIES D'ACCÈS

- Salarié en contrat de professionnalisation,
- Salarié en contrat d'apprentissage,

VALIDATION ET MODALITÉS D'EXAMEN

Bachelor européen Merchandising et management commercial de la FEDE (diplôme privé de droit suisse) et Certification professionnelle de **Chargé de Développement Marketing et Commercial**

Certification professionnelle enregistrée au RNCP par CDE FEDE France :

Chargé de Développement Marketing et Commercial (RNCP 36374) décision du 25 avril 2022.

Code NSF 312 : Commerce, vente

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36374/>

Niveau de qualification 6



Modalités d'examen :

- Contrôle continu,
- Soutenance devant un jury de professionnels où l'étudiant présente sa thèse professionnelle,
- Épreuves ponctuelles en fin de chaque année (QCM et études de cas),
- Mémoire de fin d'étude.

• Distribution et marketing du distributeur

- Comprendre les grandes évolutions de la distribution et des spécificités du marketing du distributeur par rapport au marketing en général et aux technologies de l'information et de la communication

• Management de l'organisation et direction d'une équipe de ventes

- Savoir gérer la relation client
- Être capable de sélectionner des fournisseurs et d'assurer le suivi des contrats signés
- Former et faire évoluer les collaborateurs
- Savoir planifier et vérifier le travail en équipe
- Animer et optimiser les ventes

• Outils méthodologiques : traitement de données

- Etablir des prévisions en tenant compte des préconisations de l'enseigne
- Être capable d'utiliser des applicatifs informatiques spécifiques relatifs au système d'information comptable, budgétaire et financier des organisations commerciales
- Analyser les indicateurs de gestion et tableaux de bord et bâtir des plans d'actions pour atteindre les objectifs définis par la direction tout en maîtrisant un logiciel de gestion commerciale en ASP
- Gérer les stocks et garantir la présence des produits permanents et saisonniers décidés par le magasin

• Législation spécifique

- Connaître les principales règles et lois générales relatives à la distribution et aux pratiques commerciales
- Cadre de la législation du travail spécifique à la distribution
- Les différents statuts des entités commerciales dans un contexte national et international

Négociation commerciale :

- Approfondir les bases de techniques de vente
- Appréhender la vente complexe
- Aborder d'autres types de négociation comme la négociation émotionnelle
- Mise en application avec la participation aux concours nationaux NEGOCIALES et DCF CHALLENGE

Le projet européen :

- Comprendre le modèle européen et ses particularités, aux plans historique et culturel ;
- Acquérir des connaissances précises sur les institutions européennes et leur fonctionnement ;
- Comprendre le modèle européen d'un point de vue réglementaire et juridique
- Acquérir un ensemble de savoirs nécessaires pour envisager la création d'une activité économique dans un pays de l'Union européenne

Management interculturel et RH en Europe :

- S'approprier certains codes culturels afin de comprendre leurs impacts dans les relations interpersonnelles ;
- Accompagner et favoriser la mobilité des salariés et des talents afin de leur permettre d'évoluer dans un contexte international

Anglais :

- Acquérir le niveau B1 écrit et oral de maîtrise d'une langue européenne.



Le point fort !

Prise de parole en public :

- Reprise des fondamentaux de la rhétorique
- Etude technique par des écrits fondateurs
- Développer sa capacité à rédiger une défense d'opinion
- Apprendre les outils de la communication non verbale
- Mise en application au travers d'exercices in vivo et la participation au concours national ELOQUENTIA (en option)