

## OBJECTIFS

Le **Chargé de développement commercial et marketing** 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 commercial et marketing** par l'acquisition des compétences principales suivantes :

- Construire les orientations de la stratégie commerciale et marketing d'une organisation
- Concevoir le plan d'action marketing et commercial opérationnel d'une organisation
- Piloter le plan d'action opérationnel commercial et marketing
- 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.

**L'AFIP propose :**

- Mastère « Européen en e-business ».

## 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 commercial et marketing, 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.



### 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)



# PROGRAMME

## PROCÉDURE D'ADMISSION

Candidature en ligne sur notre site internet [www.afip-formations.com](http://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 selection

## VOIES D'ACCÈS

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

## VALIDATION ET MODALITÉS D'EXAMEN

Certification de niveau 6, « Chargé de Développement Commercial et Marketing ».

**Organisme certificateur** : EDUCSUP / Inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP Fiche n°38025), enregistrée le 20 septembre 2023.

Code NSF 312 : Commerce, vente

<https://www.francecompetences.fr/recherche/mcp/38025/>

### Modalités d'examen :

- Soutenances devant un jury de professionnels où l'étudiant présente sa production écrite.

### • 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

### • Marketing Digital :

- Positionnement de l'offre
- Sélection des supports et des actions commerciales
- Déploiement de stratégie online et offline

### • Anglais

Taux d'obtention du diplôme/Titre	Taux de présentation aux examens	Taux de poursuite d'études	Taux d'interruption en cours de formation	*Taux d'apprenants en emploi salarié 6 mois après leur sortie de formation
100%	100%	Non évalué	0%	100%
Nombre de classes par année	Effectif maximum par classe	Possibilité de VAE	Possibilité de validation par bloc de compétence	<b>En savoir +</b>
1	25	Nous consulter	Nous consulter	