

. Que faire après ce BAC + 3 ?

INTÉGRER LA VIE ACTIVE

- Responsable de la stratégie commerciale
- Responsable du développement commercial
- Business developer
- Responsable commercial
- Responsable e-commerce
- Responsable commercial international
- Cadre technico-commercial
- Ingénieur commercial
- Responsable technico-commercial
- Responsable comptes clés

PROFILS DES INTERVENANTS

Les formateurs intervenants au sein de M2S Formation disposent de diplômes, formations et expériences «de terrain» concrètes. Chacune des formations a été «testée» au préalable par l'équipe de direction de M2S Formation pour en valider le contenu et la pertinence pédagogique. Nom de la responsable pédagogique encadrant la formation : Mme Sabria Oudjedi, directrice de centre.

LIEU DES FORMATIONS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Toutes les sessions se déroulent dans les locaux de M2S Formation avec 21 salles équipées de tableaux,

paper boards, mobilier adapté, vidéo projecteurs et matériel informatique.

DATE DES FORMATIONS

Les formations se déroulent de septembre à juin, selon un calendrier établi chaque année au mois de juillet, intégrant les dates de rentrée, de congés, et d'évaluation continue. Ce calendrier est communiqué aux étudiants lors de la rentrée, par mail via la messagerie interne de M2S Formation et par la plateforme Pronote. Pour obtenir les dates exactes de formation pour chaque rentrée, merci de nous contacter.

MODALITÉS DE SUIVI DES STAGIAIRES ET EVALUATION DES ACQUIS :

Les stagiaires sont évalués tout au long des deux années de formation à travers des tests écrits et oraux calqués sur le format des épreuves d'examen. Chaque année est ponctuée de devoirs sur tables et d'exams blancs, dont les dates sont communiquées dès le jour de la rentrée.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS :

Si cette formation vous intéresse, contactez-nous par téléphone, par mail ou via le formulaire d'inscription en ligne. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai d'un jour ouvré.

POUR SUIVRE VOS ÉTUDES
avec
M2S formation
BACHELOR RDCM
▼
MASTÈRE MANAGER
DES ORGANISATIONS



Vitrolles .

Technoparc du Griffon
Bat le Marconi
23 allée Albert Einstein
13 127 VITROLLES
04 42 79 00 90
vitrolles@m2sformation.com

Pays d'Aubagne .

500 avenue du Pic de Bertagne
13420 Gémenos
04 42 62 61 60
aubagne@m2sformation.com

M 2 S F O R M A T I O N . C O M

*Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » enregistrée pour 1 an au RNCP (N° Fiche RNCP37849) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19 juillet 2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur. Cette certification est constituée de 3 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès. Cette certification professionnelle est inscrite sur la liste des certifications professionnelles RNCP 37849 sous le code diplôme 26X31015.



*Dernière mise jour le 09/01/24

BACHELOR Responsable Développement Commercial et marketing*.

Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » enregistrée pour 1 an au RNCP (N° Fiche RNCP37849) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19 juillet 2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur. Cette certification est constituée de 3 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès. Cette certification professionnelle est inscrite sur la liste des certifications professionnelles RNCP 37849 sous le code diplôme 26X31015.



Objectifs de la formation .

Le Bachelor Responsable Développement Commercial et Marketing forme ce futur cadre de l'entreprise à travailler au sein d'un département commercial, sous la responsabilité du directeur commercial dans les grandes structures, ou directement auprès de la direction de l'entreprise pour celles de plus petite taille.

Quel que soit son secteur d'intervention, le Responsable du Développement Commercial possède un vaste champ d'activités et cette fonction est stratégique pour l'entreprise car elle constitue un vecteur de croissance qui influe directement sur ses performances commerciales.

A l'issue de la formation, il disposera des clés pour intervenir dans la vente de produits ou de services auprès d'autres professionnels (« B to B ») ou de particuliers (« B to C »).

Il sera également armé pour la négociation, la construction et le suivi de la relation commerciale ou encore pour la conquête et la fidélisation de ses portefeuilles clients.

Enfin, il pourra manager une équipe de commerciaux ou de vendeurs.

Les objectifs d'acquisitions des compétences de la formation peuvent être consultés sur le lien suivant : www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37849/

Enseignement professionnel .

- Elaboration de stratégies commerciales et marketing
- Négociation des ventes
- Etude de marché
- Stratégie digitale
- Recrutement et animation d'une équipe
- Construction d'offres de produits et/ou de services
- Veille commerciale et concurrentielle
- Mise en œuvre de la politique commerciale
- Développement de la gestion de la relation client
- Management des équipes commerciales
- Animation et développement des réseaux commerciaux et circuits de distribution
- Développement des outils marketing
- Développement à l'international
- Marketing opérationnel et stratégique
- Droit du travail
- Anglais professionnel

Prérequis .

Etre titulaire d'un diplôme de niveau 5.
Avoir satisfait aux critères de sélection de M2S Formation : tests de sélection et entretien de motivation.

Programme et Sanction du diplôme .

Un jury, composé d'intervenants et de professionnels, valide le Titre de Responsable du Développement Commercial et Marketing à travers des évaluations écrites et orales des pôles de compétences ci-dessous (Niveau 6 – Titre RNCP).

Le référentiel d'évaluation est consultable sur le lien suivant : www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37849/

DISCIPLINE	HEURES	EVALUATION	FORME
Bloc 1 : Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales	195h	Plan d'actions commerciales Diagnostic stratégique	Ecrit collectif+ Oral individuel + Contrôles de connaissances
Bloc 2 : Développer la stratégie de croissance d'une entreprise	207h	Développement commercial - Entretien de négociation	Ecrit collectif+ Oral individuel + Contrôles de connaissances
Bloc 3 : Manager une équipe commerciale	155h	Management d'équipe	Ecrit individuel+ Oral + Contrôles de connaissances
TOTAL	557h		

Expérience professionnelle .

EN ALTERNANCE ET EN APPRENTISSAGE

Une formation gratuite et rémunérée d'un an, dans le cadre d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage.

Vous serez 3 jours par semaine en entreprise et 2 jours en centre de formation.

EN INITIAL

Sur l'année, vous devrez effectuer un stage en entreprise obligatoire, d'une durée minimale de 80 jours.

Tarif .

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

Nous consulter ou se référer au référentiel de niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage (www.francecompetences.fr/fiche/apprentissage-mise-a-jour-du-referentiel-des-niveaux-de-prise-en-charge/)

Responsable Développement Commercial et Marketing .

Un diplôme + une expérience professionnelle pour développer vos compétences
Certification professionnelle de niveau 6 enregistrée au R.N.C.P

Des compétences .

- Préparer les outils nécessaires à la stratégie commerciale de l'entreprise.
 - Former l'équipe commerciale.
- Mettre en place une stratégie digitale permettant d'optimiser l'atteinte des objectifs de l'équipe commerciale.
- Piloter les équipes de commerciaux.
- Suivre les indicateurs de performance de l'équipe commerciale.
- Elaborer de nouvelles stratégies pour développer l'activité de l'entreprise.
- Mettre en place des partenariats, des acquisitions pour augmenter les parts de marché de l'entreprise.

Des qualités et aptitudes .

- Sens du challenge
 - Leadership
 - Relationnel
- Rigueur et organisation
 - Ténacité
- Travail en équipe

Cette certification est constituée de 3 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès.

www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37849/

Merci de nous consulter pour connaître les éventuelles équivalences et passerelles possibles entre diplômes.