



BACHELOR PROFESSIONNEL CHARGÉ(E) DE DÉVELOPPEMENT MARKETING ET COMMERCIAL

Visé à former de futurs cadres d'entreprises immédiatement opérationnels, européens dans l'esprit et les compétences, qui auront en charge des fonctions commerciales et marketing dans des secteurs variés au sein de moyennes ou grandes organisations.

Le ou la « Chargé(e) de développement marketing et commercial » accompagne l'entreprise dans son développement commercial, l'organisation, le management de l'activité commerciale, la mise en œuvre de la politique commerciale et la fidélisation de la clientèle. Il est rompu aux techniques de ventes et de négociations commerciales. Il rend compte de son activité par l'utilisation de logiciels de C.R.M (Customer Relationship Management).

/// Profil du candidat

- Etre titulaire d'un diplôme Bac+2 en relation avec le métier visé
- Remplir les conditions d'éligibilité au contrat de professionnalisation
- Etre motivé par les métiers du commerce et marketing
- Avoir l'esprit d'initiative et d'organisation
- Avoir le sens du contact
- Avoir des facilités en langues.

/// Métiers visés

- Chef de produit/Chef de secteur
- Chargé(e) d'études marketing
- Responsable clientèle
- Manager de rayon
- ...

Ces métiers peuvent s'exercer au sein de moyennes ou grandes entreprises quels que soient les secteurs d'activité. Les missions s'organisent généralement de façon autonome, en étroite collaboration avec les clients et les services internes de l'entreprise.

/// Alternance

- 450 heures de formation sur un an, 3 semaines en entreprise et une semaine en centre par mois.

Un partenariat permanent avec le CIEFA

- Pré-sélection des candidats les plus motivés en fonction du poste à pourvoir
- Enseignement théorique et pratique adapté aux besoins de la profession
- Réunions au CIEFA avec le tuteur d'entreprise
- Livret d'alternance : suivi régulier des missions école/entreprise
- Visites en entreprise par le CIEFA

Missions Opérationnelles



Les activités conduites

- Participation au lancement d'un produit et mise en place des actions publicitaires
- Organisation d'événements et procédure de lancement d'un produit
- Etude des marchés, des besoins et leur évolution
- Participation à l'élaboration d'un plan mercatique et d'un plan de communication
- Recherche de fournisseurs européens
- Création de fichiers qualifiés et prospection en France et à l'export
- Choix d'un circuit de distribution et étude de débouchés en Europe
- Gestion d'un secteur de vente et management d'une équipe
- Elaboration d'un diagnostic entreprise : analyse des ventes, des résultats et des coûts

Compétences visées

- Les compétences visées supposent
- L'acquisition de connaissances
- La mise en œuvre de ces connaissances dans des situations professionnelles réelles ou simulées
- Le développement de comportements adaptés en situation de travail en équipe, en mode projet, en réseau, dans des contextes très divers

CIEFA

04 72 85 71 37

47 rue Sergent Michel Berthet
CP 606 - 69 258 Lyon Cedex 09

Métro D sortie Gorge de Loup

espacejeunes@groupe-igs.fr - **www.ciefalyon.com**

GROUPE IGS
L'UNIVERSITE PROFESSIONNELLE
INTERNATIONALE



Bac à Bac +5
en alternance

CONTENU DE LA FORMATION

/// Formation professionnelle

A / Compétences managériales générales

- Environnement économique européen
- Gestion financière
- Anglais
- Management (opérationnel / de projet)
- Prise de parole en public

B / Compétences marketing et commerciales

- Marketing stratégique
- Veille marketing
- Gestion et Stratégies de marque
- GRC
- Animation de réseaux (négociation, merchandising...)
- Marketing opérationnel
- E.marketing
- Communication commerciale

Une pédagogie centrée sur « l'action-formation »

- Conduite de projets
- Travail en équipe
- Mémoire professionnel

Techniques professionnelles : 6 projets seront développés pendant l'année. Chacun des projets sera centré sur une dominante (E-marketing, veille marketing, promotion des ventes, fidélisation clientèle...) et permettra une révision des basiques techniques, un travail en groupe, une présentation du projet devant un jury.

/// Formation générale

- Citoyenneté européenne
- Anglais professionnel

Suivi pédagogique

- Relations avec les tuteurs en entreprise (démarche partenariale).
- Livret d'alternance.
- Suivi de l'élaboration de l'épreuve professionnelle de synthèse (tutorat).

CIEFA

04 72 85 71 37

47 rue Sergent Michel Berthet
CP 606 - 69 258 Lyon Cedex 09

Métro D sortie Gorge de Loup
espacejeunes@groupe-igs.fr -

www.ciefalyon.com


GROUPE IGS
L'UNIVERSITE PROFESSIONNELLE
INTERNATIONALE



Bac à Bac +5
en alternance