

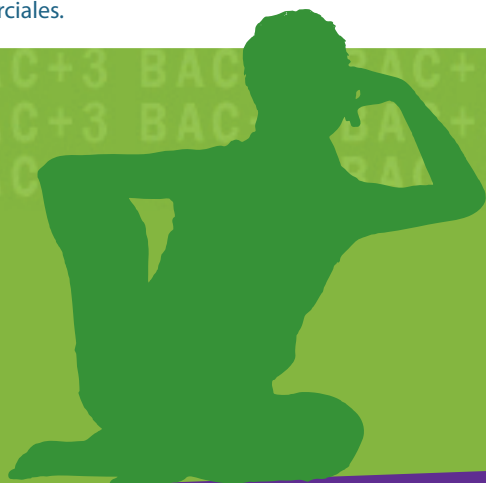
CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT MARKETING ET VENTE

RECONNU PAR L'ÉTAT
NIVEAU II BAC
(LICENCE) +3

Secondier un responsable d'établissement dans le développement de la relation avec sa clientèle. Acquérir des réflexes de cadre pour pouvoir prendre des initiatives et ainsi évoluer vers des postes à responsabilité.

TAILLE ET SECTEUR D'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES :

- La fonction peut s'adapter à tous les secteurs d'activités, en tant qu'assistant d'un responsable marketing ou du directeur commercial, même de très petites entreprises dans lesquelles cette personne doit devenir le véritable bras droit du dirigeant qui pourra lui confier en autonomie un projet de développement de l'entreprise, de l'analyse initiale à la mise en œuvre d'actions commerciales.



VOTRE PROFIL NIVEAU BAC +2 MINIMUM

- FACULTÉ D'ÉCOUTE, DE DIALOGUE ET DE CONTACT
- DYNAMISME
- SENS DE L'ÉCONOMIE
- ESPRIT D'INITIATIVE

VALIDATION D'EXAMEN

SYSTÈME D'ÉVALUATION :

- Contrôle continu avec épreuves écrites et soutenances orales.
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'élève devra élaborer un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

VALIDATION DE LA FORMATION SUIVIE À ECORIS
ET DE L'EXPÉRIENCE ACQUISE :

- Obtention du titre "Chargé de Développement Marketing et Vente" reconnu par l'État niveau II.
- Obtention du Bachelor Marketing et Vente.
- Possibilité de passer le DEESMA (voir fiche).

VOTRE PROGRAMME

DURÉE DE LA FORMATION : 1 an

- Marketing opérationnel et stratégique
> Pouvoir analyser la situation de l'entreprise vis-à-vis de la clientèle, améliorer la relation avec les clients et définir une stratégie adaptée
- Publicité
> Mettre en œuvre une stratégie de communication et gérer un budget
- Législation et Gestion des Ressources Humaines
> Intégrer toute la problématique de la Gestion des Ressources Humaines par le droit du travail
- Management de l'équipe de vente
> Maîtriser les techniques d'organisation, de management et de motivation d'une équipe de vente.
- Europe
> Savoir situer son action professionnelle dans son contexte économique et politique européen.
- Anglais
> Savoir exercer sa profession aussi en anglais
- NTIC et projet Web
> Connaître les circuits de l'information d'un point de vue informatique, créer un site web statique et administrer un site de commerce en ligne
- Réseaux sociaux
> Savoir utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles
- 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, faire des suggestions budgétaires et établir un business plan
- Droit
> Appréhender l'environnement juridique de l'entreprise et la responsabilité professionnelle vis-à-vis du client
- Diagnostic analytique et commercial
> Pouvoir analyser la situation de l'entreprise vis-à-vis de la clientèle et améliorer la relation avec les clients
- Conduite de projet
> Accompagnement individualisé pour la mise en œuvre du contenu du projet et du mémoire
- Thématiques professionnelles
> Intervention de professionnels sur thématiques d'entreprise ou d'actualité
- Technique de Vente
> Prendre confiance dans le face à face avec la clientèle grâce à des techniques et une meilleure connaissance de soi.



www.ecoris.com

CHAMBÉRY | ANNECY | ANNEMASSE | ALBERTVILLE

ECORIS
L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE