

# Marketing & Vente

Bac<sup>+3</sup>

RECONNU  
PAR L'ÉTAT  
NIVEAU II

Seconder un responsable d'une enseigne dans le développement de la relation avec la 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 oeuvre d'actions commerciales. Sa mission peut comprendre le management d'équipe.



NIVEAU BAC +2  
MINIMUM

## VOTRE PROFIL

- Faculté d'écoute, de dialogue et de contact
- Dynamisme
- Sens de l'économie
- Esprit d'initiative

## 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.
- Marché européen
  - > Savoir situer son action professionnelle dans son contexte économique et politique européen.
- Communication stratégique et opérationnelle
  - > Mettre en oeuvre une stratégie de communication et gérer un budget.
- Législation et Gestion des Ressources Humaines
  - > Intégrer l'essentiel de la Gestion des Ressources Humaines par le droit du travail.
- Techniques de Vente / Simulation de vente
  - > Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente.

- Management et recrutement de l'équipe de vente
  - > Maîtriser les techniques d'organisation, de management et de motivation d'une équipe de vente.
  - > Maîtriser le recrutement d'une équipe commerciale.
- Marketing digital
  - > Créer, administrer et utiliser un site internet.
- 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 et établir un prévisionnel financier.
- Droit
  - > Maîtriser les dispositions juridiques indispensables à l'exercice de sa profession.

- Diagnostic analytique et commercial
  - > Pouvoir analyser et améliorer la situation de l'entreprise sur son marché.
- Anglais
  - > Savoir exercer sa profession aussi en anglais.
- Réseaux sociaux
  - > Savoir utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles.
- Conduite de projet
  - > Accompagnement individualisé pour la mise en oeuvre du contenu du projet et du mémoire.

CHAMBÉRY | ANNECY | ANNEMASSE | LYON

  
**ECORIS**  
L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE

www.ecoris.com

