

Chargé de développement commercial et marketing

Certifiante

Contrat appr.

Contrat pro.

Formation continue.

Réf. : 24153315F — Mise à jour : 26 novembre 2024

Organisme responsable : **ESUP GROUP - Vannes**

Contenu

Objectifs

Compétences attestées

Collecter les données de l'environnement concurrentiel

Collecter les données du marché de l'entreprise pour permettre le développement de l'innovation des produits et services

Analyser les données collectées

Présenter les résultats de l'étude de marché à la direction générale et marketing dans le but de permettre à la direction de définir la stratégie marketing

Définir le positionnement de l'offre dans le but de fournir aux équipes un plan marketing validé par la direction

Sélectionner des actions et des supports promotionnels dans le but de fournir le plan de communication offline et online

Déployer la stratégie offline et online

Mettre en œuvre un plan d'actions correctives dans le but de maintenir et d'améliorer les retours sur investissements

Identifier ses cibles commerciales, à partir d'un plan marketing définissant les politiques prix, tarifs, distribution, promotion, en vue d'élaborer le plan d'actions commerciales permettant le développement des ventes

Prospecter de nouveaux clients B to B et B to C, par des moyens en adéquation avec les cibles, pour consolider et accroître le portefeuille clients

Négocier une offre commerciale en vue de transformer le prospect en client

Gérer la relation client, à l'aide d'un suivi du retour et de la satisfaction des clients, en vue de les fidéliser et de développer le chiffre d'affaires.

Démultiplier les canaux de distribution en vue de constituer un réseau commercial.

Animer le réseau commercial en vue de susciter l'adhésion de chaque unité de vente et de réaliser un plan de suivi des ventes.

Piloter l'ensemble de l'activité commerciale dans le but d'atteindre les objectifs commerciaux et financiers fixés

Recruter et constituer les équipes, avec le soutien du service Ressources Humaines, par la sélection de profils adaptés, pour structurer l'activité commerciale

Ingérer et suivre les nouvelles recrues, pour optimiser leurs performances, par une animation d'équipe, en vue d'instituer une émulation au sein de l'équipe

Animer une équipe commerciale par l'organisation de réunions, séminaires, événements, afin de recenser les performances individuelles et collectives pour atteindre les buts fixés

Évaluer les performances de l'équipe dans le but de fixer de nouveaux objectifs SMART

Motiver les équipes, par des réunions individuelles et collectives, dans le but d'atteindre les objectifs fixés

Accompagner le changement et la transition numérique

Conduire des entretiens professionnels

Élaborer un plan de développement des compétences des membres de l'équipe

Programme

Enseignements Techniques et Professionnels

Marketing opérationnel et marketing digital

Développement commercial

Management et gestion des équipes commerciales et marketing

Comportement du consommateur

E-commerce

Approche budgétaire et tableaux de bord

Enseignements Généraux

Anglais – Préparation au TOEIC

Droit du travail

Enseignements de spécialisation

Préparation et passage de la certification TOEIC Listening and Reading

Le Pack Marketing

Semaine Challenge "Entreprise" ESUP BAC+3

Formation à la suite de graphisme professionnel Adobe Creative Cloud

Licences Adobe, LinkedIn Learning, Office 365, 7Speaking et ScholarVox offertes par l'ESUP le temps de votre scolarité

Options

Voyages d'études organisés chaque fin d'année - 3 semaines en août - 10 destinations possibles

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau BTS - Bac +2

Niveau de sortie

Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

Chargé de développement commercial et marketing

Code RNCP : 38025

Métiers associés

E1101 — Animation de site multimédia

M1705 — Marketing

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1854431	Présentiel	Vannes	30/09/2025	16/07/2026
1870017	Présentiel	Vannes	30/09/2025	14/07/2026
1870024	Présentiel	Vannes	30/09/2025	14/07/2026

Source : GREF Bretagne #24153315F