

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ASSOCIATION SUP DE VINCI

Faustine RISSO

07.57.10.33.86

faustine.risso@isme.fr

Accès à la formation**Publics visés :**

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST
(Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :

Pour faire acte de candidature, il faut être en cours d'obtention ou titulaire d'un diplôme (BTS, DUT) ou d'une certification professionnelle de niveau 5 ou de 120 ECTS (2 années de prépa ou L2) Sélection : sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

Prérequis pédagogiques :

Pour faire acte de candidature, il faut être en cours d'obtention ou titulaire d'un diplôme (BTS, DUT) ou d'une certification professionnelle de niveau 5 ou de 120 ECTS (2 années de prépa ou L2)

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

En lien avec la direction marketing et/ou des ventes de l'entreprise, le chargé du développement marketing et commercial contribue au développement des produits ou services de son entreprise, en lien avec les services du marketing d'une part, et des ventes de l'autre. Il applique et met en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise dans sa ou ses zones d'intervention. Il participe à la conception et à la préparation des actions de marketing opérationnel de l'entreprise.

Contenu et modalités d'organisation

Elaboration du plan d'action commercial dans une logique omnicanal : - Veille marché, environnement et concurrence - Diagnostic marketing et commercial - Objectifs commerciaux et marketing - Plan d'Action Commercial omnicanal Déploiement du plan d'action commercial omnicanal : -Performance commerciale et marketing on line et off line - Satisfaction client au sein de l'entreprise / de l'activité Consolidation de la relation client et développement de nouvelles opportunités commerciales : - Stratégie de conquête -Mise en œuvre des offres commerciales de conquête - La stratégie fidélisation client et GRC -Négociation Animation de l'équipe commerciale en mode collaboratif : - Talent acquisition - organisation des activités de l'équipe - Management

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

Responsable du développement commercial - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?**Suite de parcours**

Mastère Management Développement Commercial Métiers : Chargé de Développement Marketing et Commercial Attaché Commercial Chargé Marketing Au sein de toutes les entreprises du B2B, B2C ouC2.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00393080	du 16/09/2024 au 21/07/2025	Périgny (17)	ISME-LA ROCHELLE		Non éligible	
00531480	du 22/09/2025 au 01/09/2026	Périgny (17)	ISME-LA ROCHELLE		Non éligible	
00553743	du 06/10/2025 au 03/07/2026	Chasseneuil-du-Poitou (86)	ISME POITIERS		Non éligible	
00553744	du 06/10/2025 au 03/07/2026	Chasseneuil-du-Poitou (86)	ISME POITIERS		Non éligible	

00555737

du 06/10/2025 au
03/07/2026

Chasseneuil-
du-Poitou (86)

ISME POITIERS

MON
COMPTE
FORMATION

FPC