Ref. formation 202501289712

Bachelor Chargé(e) de Développement Commercial et Marketing

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

MFR DE VAYRES - IREO - ANTENNE CFA
JARRY
05.57.74.85.30
a.jarry@mfr-vayres.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 :

Entretien
Inscription directe ou par un conseiller en insertion professionnelle
Information collective

Niveau d'entrée requis :

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

Conditions d'accès :

Avoir un Niveau Bac +2 (niveau 5) Entretien individuel et de positionnement Avoir trouvé une entreprise d'apprentissage (La MFR aide à la recherche de contrat)

Prérequis pédagogiques :

Bac+2 validé

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le/la Chargé(e) de développement commercial et marketing intervient dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Le site internet, e-commerce et les réseaux sociaux sont un appui essentiel pour développer son activité. Le/la "Chargé(e) de Développement Commercial et Marketing" en TPE/PME ou grand groupe, est un(e) généraliste jonglant entre techniques commerciales ET marketing "traditionnelles" et techniques digitales en plein essor. Son objectif premier est de contribuer à augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise. Le digital qui n'est pas une compétence en soi est désormais incontournable pour le développement commercial de l'entreprise en ce qu'il est un outil pour capter de la clientèle ou de la data qui sera transformée en information commerciale en vue de développer le chiffre d'affaires par les équipes commerciale.

Contenu et modalités d'organisation

-Étude de marché, des clients et des concurrents -Mise en œuvre d'un plan marketing et de communication omnicanal -Evaluation et suivi du plan marketing et de communication omnicanal -Définition et conception d'un plan d'actions commerciales -Développement et suivi du portefeuille clients -Animation d'un réseau commercial et fidélisation du portefeuille -Pilotage du suivi et optimisation des ventes -Management et animation d'une équipe commerciale -Gestion des ressources humaines et développement des compétences

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Individualisé**

Validation(s) Visée(s)

Chargé de développement commercial et marketing - *Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)*

Et après ?

Suite de parcours

Poursuite en Master ou vie active Ce Titre Professionnel permet d'accéder aux métiers suivants : Chargé(e) de développement commercial et marketing Responsable de développement commercial Chef des ventes Business développer Chef de secteur Chargé(e) d'affaires Chargé(e) Marketing et communication Responsable Commercial et marketing Commercial e-commerce Web commercial

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00555791	du 08/09/2025 au 30/09/2026	Vayres (33)	MFR DE VAYRES - IREO - ANTENNE CFA		Non éligible	Contrat app
00599123	du 08/09/2025 au 30/09/2026	Vayres (33)	MFR DE VAYRES - IREO - ANTENNE CFA		Non éligible	Contrat pro