

Bachelor Marketing et Affaires Internationales (Responsable en développement commercial et marketing)

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CFA ISAAC DE L'ETOILE
Gabriella VULTAGGIO
05.49.50.34.12
secretariat-cf@isaac-etoile.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
Entretien

Niveau d'entrée requis :

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

Conditions d'accès :

Posséder un niveau d'étude Bac+2. Etre âgé de moins de 30 ans (condition contrat d'apprentissage)

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Pour répondre aux besoins plus spécifiques exigés par certains marchés dans lesquels évolue le Responsable en Développement Commercial et Marketing, la certification intègre, en plus des compétences principales et fondamentales visées par la certification, des compétences plus spécifiques liées à un domaine d'activité précis. Ces compétences permettent notamment au titulaire de la certification d'acquies la capacité à structurer une offre commerciale dans un secteur considéré. Les titulaires de cette certification sont des professionnels du marketing capables de participer au développement d'un produit ou d'une gamme de produits, depuis leur conception jusqu'à leur commercialisation en intégrant les spécificités de leur marché d'intervention.

Contenu et modalités d'organisation

Réaliser une veille, en analysant l'environnement de l'entreprise
Réaliser un diagnostic interne et un diagnostic externe
Réaliser une étude concurrentielle
Etablir la politique commerciale
Elaborer le plan marketing opérationnel
Identifier le comportement et les demandes du consommateur sur Internet et dans les circuits de distribution
Elaborer la stratégie d'acquisition (optimisation du site internet, campagne de référencement payante, partenariats, création de contenus originaux et personnalisés, solide présence sur les réseaux)
Elaborer un plan de communication
Concevoir des outils de communication
Animer une communauté autour de la marque sur les réseaux sociaux
Développer les partenariats
Elaborer des campagnes de référencement payant
Optimiser la stratégie de contenu et la stratégie digitale de la marque
Etablir des budgets prévisionnels d'opérations commerciales
Définir des outils de suivi budgétaire
Analyser les moyens financiers, techniques et humains nécessaires, selon un calendrier défini, pour le déploiement de la stratégie mix-marketing à mettre en œuvre, sur le moyen et le long terme
Contrôler la mise en œuvre les règles juridiques afférentes à la gestion des ressources humaines. Conduire une négociation avec le client
Déterminer les profils recherchés en fonction des services et produits à commercialiser, des objectifs à atteindre, des compétences attendues
Contribuer à l'intégration des collaborateurs de son équipe
Définir et adapter le mode de communication managériale au sein d'une unité commerciale
Animer une équipe de différents statuts (interne ou externe)
Analyser les résultats individuels et collectifs de l'équipe
Analyser les caractéristiques, enjeux, tendances et évolutions d'un marché spécifique
Elaborer l'offre commerciale
Développer l'offre commerciale
Evaluer les performances de l'offre commerciale spécifique

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

Validation(s) Visée(s)

Responsable en développement commercial et marketing - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00580993	du 28/08/2025 au 05/06/2026	Poitiers (86)	CFA ISAAC DE L'ETOILE		Non éligible	