


BACHELOR MARKETING

Chargé de développement marketing
et commercial

 Niveau 6

 675H

 12 mois



RNCP36374

OBJECTIFS

Le Marketing offre aux étudiants une véritable année de spécialisation ou de diversification. Le titulaire de ce diplôme est apte à définir et à mettre en œuvre une stratégie marketing grâce aux différents leviers dont il dispose (marketing direct, études de marché, veille concurrentielle...). Il évolue dans un environnement national ou international et il adapte ses actions en fonction de sa cible.

QUALITÉS

- Sens de l'organisation
- Rigoureux
- Créatif
- Curiosité et écoute
- Dynamisme
- Aisance relationnelle
- Esprit d'équipe

PROGRAMME BACHELOR MARKETING

Titre chargé de développement marketing et commercial

MARKETING OPÉRATIONNEL ET MARKETING STRATÉGIQUE

- Comprendre la démarche et les concepts de segmentation, cible et positionnement
- Maîtriser les étapes d'une stratégie marketing et les décisions clés en matière de stratégie produit
- Maîtriser les différentes matrices d'analyse et assimiler les outils d'aide à la décision
- Elaborer des stratégies marketing
- Maîtriser les outils et méthodes pour déceler les opportunités économiques
- Choisir les formes de communication les plus appropriées
- Mettre en place et suivre une étude marketing
- Connaître et comprendre les nouvelles tendances du marketing

MARKETING INDUSTRIEL B TO B ET MARKETING DES SERVICES

- Maîtriser la démarche marketing-mix dans l'environnement B to B
- Comprendre les spécificités du B to B au niveau du management des services
- Bâtir une stratégie marketing des services et connaître les spécificités des services
- Intégrer l'univers relationnel du Web 2.0 et les outils informatiques relevant d'internet dans la mise en place d'un plan marketing des services
- Connaître les enjeux d'une stratégie de fidélisation
- Appréhender les spécificités des clients des établissements bancaires et leur comportement

MARKETING INTERNATIONAL ET E-MARKETING

- Comprendre le contexte global des marchés de la consommation et de la production
- Calculer un coût de revient à l'import et un prix d'offre à l'export
- Mettre en place une stratégie marketing dans un environnement interculturel en comprenant les approches culturelles en choisissant les outils adaptés à la communication
- Comprendre la démarche e-business et connaître les acteurs du net
- Maîtriser les outils de communication du e-marketing et leur mise en œuvre
- Mettre en place une stratégie de fidélisation et de gestion de la relation client avec les outils internet

PRATIQUE PROFESSIONNELLE

Cette unité permet : mise en contact réelle de l'étudiant avec le monde du travail afin d'approfondir sa formation et son projet professionnel. L'étudiant met en œuvre un travail personnel afin d'utiliser les connaissances et compétences acquises au cours de la formation.

CULTURE ET CITOYENNETÉ EUROPÉENNES

- Acquérir une culture solide sur le fonctionnement, les institutions, les aspects géographiques, géopolitiques et économiques de l'Europe
- Comprendre le modèle européen et ses particularités, à la fois d'un point de vue historique, mais aussi d'un point de vue réglementaire, juridique et culturel
- Comprendre l'Europe au sens large du terme (interculturalité, ressources humaines, politiques et religions, commerce international, fiscalité européenne...)
- Acquérir un ensemble d'outils permettant d'envisager la création d'une activité économique dans un pays de l'Union européenne
- S'approprier certains codes culturels afin de comprendre leurs impacts dans les relations interpersonnelles
- Accompagner et favoriser la mobilité des salariés et des talents afin de leur permettre d'évoluer dans un contexte international

UNITÉ D'ENSEIGNEMENT DE LANGUE VIVANTE EUROPÉENNE

La validation des compétences de cette Unité d'Enseignement s'appuie sur les échelles de référence établies par le Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues (CECR) du Conseil de l'Europe, indicateur européen de compétence linguistique utilisé par le FEDE.

REGLEMENT D'EXAMEN

Épreuves	Coef.	Forme	Durée
A3 - Le management interculturel et les ressources humaine	2	QCM	40 min
A2 - Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action	1	QCM	40 min
B 31.1 ET B31.2 - AnglaisLV1	4	Ecrits + Oral	1h00 (écrit) 45 min (oral)
D31 - Epreuve écrite - Marketing	7	Etude de cas	6h
D32 - Oral professionnel - Marketing	6	Mémoire avec soutenance orale	30 min

CERTIFICATEUR :

CTRE EUR EXAMENS FEDERATION EUR ECOLES

<https://www.fede.education/>

CODE NSF : 312 : Commerce, vente

FORMACODES : 34561 : Force vente

34085 : Stratégie commerciale

34052 : Marketing

DATE D'ENREGISTREMENT : le 25 avril 2022

DATE D'ECHEANCE DE L'ENREGISTREMENT : le 25 avril 2024

PROGRAMME BACHELOR MARKETING

Titre chargé de développement marketing et commercial

MOYENS TECHNIQUES

- Salle de cours
- Ordinateur
- Tableau numérique
- Google drive

SUIVI DE LA FORMATION

- Feuilles d'émargements
- Attestations de suivi de formation

ORGANISATION

- Formation continue
- Travail collaboratif grâce au stockage et partage de ressources sur Google Drive
- De 8 à 15 personnes en enseignement professionnel

DISPOSITIF D'EVALUATION

ÉPREUVES DU
BACHELOR MARKETING
ÉCRITES ET ORALES

PROGRAMME BACHELOR MARKETING

Titre chargé de développement marketing et commercial

PRÉREQUIS :

Pour l'entrée en formation, il faut être en possession d'un titre ou d'un diplôme de niveau 5.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS :

Inscription à faire sur notre site internet (www.ifap-management.com) / Rentrée septembre 2024.

Le BACHELOR MARKETING est un diplôme de niveau 6

TARIFS :

Le coût de la formation est identique au niveau de prise en charge déterminé par France compétences. Il n'y a aucun reste à charge pour les entreprises accueillant nos apprentis ni pour les apprentis.

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Exercices pratiques, évaluations, études de cas, exercices oraux, jeux de rôle et réalisation de dossiers professionnels. Pendant la formation, des rappels et des conseils sont prodigués en cas de difficulté. Des entretiens semestriels avec les directeurs sont également organisés.

ACCESSIBILITÉ :

Le CFA est en mesure d'accueillir les jeunes en situation de handicap. Un livret d'accueil est disponible dans nos locaux. Le CFA est en mesure d'accueillir les jeunes en mobilité réduite. Par ailleurs, le référent handicap du CFA prendra contact avec le jeune en situation de handicap afin de déterminer une fiche de besoins et d'aménagements si nécessaire. Le référent sera en mesure d'accompagner le jeune tout au long de son parcours.

Référent handicap : BERNARD Cindy - cindy@ifap-management.com

PROGRAMME BACHELOR MARKETING

Titre chargé de développement marketing et commercial

INFORMATIONS SPÉCIFIQUES DU TITRE RNCP 36374:

- Possibilité de valider ou non des blocs de compétences :
Formation en présentiel sous forme globale.

- Equivalences :
Aucune équivalence n'est prévue pour cette certification.

- Passerelles :
Aucune passerelle n'est prévue pour cette certification.

- Suite de parcours :
Master, Mastère...

DÉBOUCHÉS :

- Chargé de projet marketing,
- Chargé de mission marketing,
- Chargé d'affaires marketing,
- Responsable marketing digital,
- Responsable marketing et commercial,
- Responsable du développement commercial,
- Business Developer,
- Brand manager,
- Responsable de la relation clientèle,
- Chef de projet commercial...



PROGRAMME BACHELOR MARKETING

Titre chargé de développement marketing et commercial

Code(s) ROME :

M1705 - Marketing
M1704 - Management relation clientèle
E1103 - Communication
M1707 - Stratégie commerciale

FORMATEURS


DUPONT Clément - Formateur Management / Soutenance mémoire


BERNARD Cindy - Formatrice Marketing

HUYSENTRUYT Jenny - Formatrice Anglais

CONTACT :

13 - 15 rue du Jariel
77120 COULOMMIERS
info@ifap-management.com

 01 64 04 79 04

 www.ifap-management.com

Mise à jour le 14/02/2024