

► OBJECTIF

Ce Bachelor a pour objectif de faire de vous un professionnel capable de définir et de mettre en œuvre un plan d'action commercial, développer un portefeuille clients et conduire une stratégie de fidélisation.

Le responsable du pilotage et du développement commercial est un manager de proximité qui occupe une place pivot entre les équipes opérationnelles et la direction.

► FONCTIONS PENDANT L'ALTERNANCE

- Responsable commercial
- Business developer
- Ingénieur commercial
- Attaché commercial
- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Administrateur des ventes
- Chef de produit

► ORGANISATION & FINANCEMENT

L'apprenant a le statut de salarié de l'entreprise.

DURÉE DE LA FORMATION

560 heures réparties sur 1 an.

COÛT ET FINANCEMENT DE LA FORMATION

En contrat d'apprentissage, le forfait annuel est défini par France Compétences en fonction du secteur d'activité de l'entreprise d'accueil.

En contrat de professionnalisation, les frais sont pris en charge, tout ou partie, par l'OPCO de l'entreprise d'accueil (7 140 euros sur 1 an, soit 560 h x 12,75 euros).



PRÉ-REQUIS

Etre titulaire d'un BAC+2



RYTHME DE L'ALTERNANCE

2 jours en formation / 3 jours en entreprise



FORMATION GRATUITE ET RÉMUNÉRÉE

Formation prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil



LOCAUX ERP

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

RÉMUNÉRATION DE L'ALTERNANT SELON L'ÂGE ET LE NIVEAU DE FORMATION

En contrat d'apprentissage

En % du smic ou mini conventionnel	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et +
1ère année	43 %	53 %	100 %
2ème année	51 %	61 %	
3ème année	67 %	78 %	

Source 2024 <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2918>
(Possibilité de déroger en mieux en fonction de la convention collective de l'entreprise)

En contrat de professionnalisation

Infos sur le contrat pro en flashant ce QR Code ou sur www.travail-emploi.gouv.fr



► POINTS FORTS



ACCOMPAGNEMENT À LA RECHERCHE D'UNE ENTREPRISE D'ACCUEIL



CAMPUS ETUDIANT & VIE ASSOCIATIVE
BDE, événements sportifs, etc.



SEMAINE DE COURS À L'ÉTRANGER



MODE PROJETS ACTIFS + PROJETS ÉTUDIANTS
Start'Up, Festival Vidéo...



94 % DE RÉUSSITE
Promotion 2024

BACHELOR 3 Responsable du développement et du pilotage commercial

EN ALTERNANCE Code RNCP 35150 –Code formation 26X31214

► PROGRAMME

ASSURER UNE VEILLE COMMERCIALE, CONCURRENTIELLE, TECHNOLOGIQUE ET DÉFINIR LES PLANS D'ACTIONS MARKETING EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL • Etude et analyse de marché • Marketing stratégique et opérationnel • Community management • Stratégie digitale et e-réputation	NÉGOCIER, METTRE EN PLACE LES CONTRATS ET PARTENARIATS • Négociations commerciales • Droit des relations commerciales • Développement d'un portefeuille client
DÉTECTER LES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES ET DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS FRANCE ET INTERNATIONAL • Analyse de données commerciales • Stratégie de conquête et fi délimitation • Proposition commerciale et appel d'offre • Budgétisation du PAC-M	MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE ET SUIVRE LES PERFORMANCES COMMERCIALES EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL • Management d'une équipe commerciale • Développement RH • Communication managériale • Pilotage de la performance
MODULES TRANSVERSAUX • LV1 : Anglais commercial & professionnel • Entrepreneuriat • Start'Up • Learning Expedition	

► PARMIS LES ENTREPRISES QUI NOUS FONT CONFIANCE ET QUI POURRAIENT VOUS ACCUEILLIR



NOS RENDEZ-VOUS

PORTES OUVERTES de 13h30 à 17h30 les samedis **25 janvier et 15 mars** pour découvrir l'univers de l'ESC Compiègne, mais aussi sur les plus grands **SALONS** de la région.

Toutes les dates et infos dans l'agenda de l'école
www.esc-compiegne.com/agenda

IMMERSION : venez découvrir votre future formation en intégrant celle-ci pendant une demi-journée. Si cela vous intéresse, n'hésitez pas à nous en faire la demande !



CONTACT

Hadrien TREHOREL 03 44 40 70 57
Service Commercial
commercial@esc-compiegne.com

À l'issue de cette 3ème année, vous obtiendrez un titre certifié de niveau 6 Responsable du développement et du pilotage commercial, enregistré au RNCP35150, délivré par Collège de Paris sous convention avec ESC Compiègne.

► CE BACHELOR EST FAIT POUR CEUX QUI...

- ✓ aiment la polyvalence
- ✓ ont le goût de la communication
- ✓ sont capables de s'adapter à un environnement
- ✓ aiment manager une équipe

- 1 Je candidate en ligne en flashant ce code ou sur www.esc-compiegne.com
- 2 Je suis invité à une session d'admission pour découvrir l'école et la formation, passer un test de positionnement et un entretien de motivation (réponse sous 5 jours).

