



BAC+3 ALTERNANCE - INITIAL

# BAC+3 CHARGÉ.E DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

Le/la "Chargé(e) de Développement Commercial et Marketing" contribue au développement des produits ou services de son entreprise sur un ou plusieurs secteurs géographiques, dans un contexte national ou international, en lien avec les services du Marketing d'une part, et des Ventes de l'autre.

Il/elle applique et met en oeuvre la stratégie commerciale de l'entreprise dans sa ou ses zones d'intervention.

Il/elle participe à la conception et à la préparation des actions de marketing opérationnel de l'entreprise dont il/elle assure la mise en oeuvre.

## Objectifs

- Acquérir des compétences approfondies dans les fonctions d'action commerciale, de communication et de marketing opérationnel
- Maîtriser les principales notions professionnelles, développer sa culture générale du monde des affaires et devenir un interlocuteur crédible de tous les grands acteurs de l'entreprise

## Profil

- Force de conviction
- Sens de la relation commerciale
- Sens de l'écoute

## Métiers visés

- Chargé.e de clientèle
- Chargé.e de développement commercial
- Chargé.e/responsable de projet marketing

## Modalités d'admission

Pour faire acte de candidature, il faut être au moins titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de Niveau III (BTS, DUT).

**Sélection :** sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

## Les missions en entreprise

- Assurer la mise en avant commerciale et marketing des produits de son entreprise
- Développer et entretenir un portefeuille clients

ISME Nantes - Une école du réseau Sup de Vinci

<b>DIPLÔME</b>	<b>Chargé d'Affaires Commerciales et Marketing Opérationnel</b> (Eu.6 / NSF : 312 / RNCP 32073) Délivré par ESA3 (Groupe TALIS) - Arrêté du 27/12/2018 - Publié au J.O. du 04/01/2019	
<b>RYTHME</b>	<b>En alternance</b> 2 jours école / 3 jours entreprise	Contrat en alternance Contrat de professionnalisation ou d'apprentissage* de 12 mois
	<b>En initial</b> Stage obligatoire (16 semaines minimum)	
<b>ADMISSION</b>	<b>Niveau BAC+3</b> après un BAC+2 validé  <b>Candidature sur <a href="http://www.isme.fr">www.isme.fr</a></b> Dossier > Tests > Entretien	Réponse sous 7 jours
<b>ACCESSIBILITÉ</b>	<b>Accessible aux personnes en situation de handicap</b>	
<b>POURSUITE D'ÉTUDES</b>	BAC+5 Manager de la Stratégie d'Entreprise	



## Préparation de plans de développement

- Orientations stratégiques
- E-business et stratégie multicanal
- Comportement du consommateur et e-shopping
- Mix marketing et plan marketing
- Économie numérique et collaborative

## Organisation d'actions commerciales et de marketing opérationnel

- Animation du plan d'action marketing et commercial
- Enjeux du marketing relationnel
- Négociation et gestion de portefeuille
- Communication commerciale
- Gestion des affaires commerciales

## Gestion des éléments budgétaires et financiers

- Gestion budgétaire
- Tableaux de bord et reporting
- Mécanismes du contrôle de gestion

## Organisation de la veille marchés / concurrence

- Veille concurrentielle
- Études marketing

## Animation d'équipe

- Organisation et animation du travail d'équipe
- Gestion de la diversité et de l'interculturel
- Principes de la conduite de projet

## Enseignements transverses

- Anglais
- Business Game
- Conférences thématiques
- Prise de parole en public

## Soft skills

## Creativ project : 100% commerce

## Examens

- Épreuve de synthèse/certification en groupe : rapport écrit intermédiaire / rapport écrit définitif / soutenance orale
- Contrôle continu (exposés, dossiers, étude de cas,)
- Rapport et soutenance dans le cadre de l'activité professionnelle (stage ou alternance)
- Évaluation des compétences développées en entreprise dans le cadre du stage ou de l'alternance

Programme susceptible d'être modifié



### Coryne MASSIEUX

Ayant effectué mon BTS NDRC en alternance, j'ai acquis de solides compétences commerciales. J'ai voulu développer mes connaissances en marketing et c'est pour cela que j'ai choisi le BAC+3 Chargé.e de Développement Commercial et Marketing.

Cette formation enseigne notamment la polyvalence, la capacité d'analyse, et permet de comprendre les choix opérationnels et stratégiques d'une entreprise.

Grâce aux apports de la formation, ainsi qu'au soutien sans relâche des formateurs, je m'épanouis à l'ISME et à mon poste d'assistante marketing. L'alternance reste, selon moi, le meilleur moyen de concrétiser son apprentissage à l'école grâce à une expérience enrichissante.



Retrouvez-nous sur :  
[www.isme.fr](http://www.isme.fr)



6 rue du Moulin de la Halvêque  
44300 NANTES

Téléphone :  
02 40 50 56 37

ISME - 529 195 497 R.C.S Nantes  
Code APE 8559A - Siret 529 195 497 000 19