



FORMATION EN APPRENTISSAGE

BACHELOR MARKETING DIGITAL COMMERCE MANAGEMENT Responsable du Développement d'Unités Commerciales (R.D.U.C)

OBJECTIFS de la formation

- Gérer, animer, développer un point de vente, une agence, un rayon, un site internet, un service au sein d'une entreprise.
- Gérer les enjeux de fidélisation et de conquête de clientèle.
- S'impliquer dans tout le processus de commercialisation : acte de vente, animation et management d'une équipe commerciale.
- S'impliquer dans tout le processus de communication.
- Développer des compétences techniques et professionnelles en technique de vente et en développement commercial dans un environnement omnicanal.

Référentiel de formation :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35754/>

- ◆ Une formation prise en charge
- ◆ Une qualification reconnue
- ◆ Nos entreprises partenaires en recherche d'apprentis
- ◆ Apprendre tout en bénéficiant d'une expérience professionnelle

ORGANISATION de la formation

Durée de formation :

Septembre 2023 à juillet 2024 – 1 an - 528 heures

Type de certification :

Niveau 6 délivré par l'IPAC : Bachelor BAC +3

Code RNCP : **35754**

60 crédits ECTS

Prérequis : niveau 5 validé

BTS MCO, NDRC, TC, CI, BUT TC... ou 120 crédits ECTS, autre diplôme de niveau 5 validé par l'UFA Ste-Marie, stagiaire de la Formation Professionnelle Continue, certification accessible par la VAE.

Qualités requises : écoute, décision, adaptabilité, polyvalence.

Modalités pédagogiques :

En présentiel. Séance en groupe entier.

Mise en application des cours théoriques sous forme de travaux dirigés et travaux pratiques.

Modalités d'évaluation :

Contrôle continu, épreuves orales, QCM sur la plateforme THEIA, épreuves terminales permettant la validation du diplôme.

Tarif/coût de la formation :

Prise en charge totale ou partielle par l'OPCO de l'entreprise d'accueil de l'apprenti.

Taux de réussite 2022-2023 :

100% (effectif de la session : 8)

Notre projet : OSEZ L'EXCELLENCE !

- Un accompagnement personnalisé tout au long de la formation.
- Un référent pour chaque apprenti.
- Une aide à la recherche d'entreprise d'accueil.

UNITÉS DE LA FORMATION

- Activité Développement Commercial
- Activité Expérience Client
- Activité Management
- Activités complémentaires Marketing Digital

Bénéfice possible de blocs de compétences (renseignements sur demande)

METIERS VISÉS

- Responsable d'unité commerciale,
- Responsable d'agence,
- Responsable de clientèle
- Responsable marketing
- Responsable marketing digital
- Community Manager...



COMPÉTENCES DEVELOPPÉES

- **Conception et organisation de la mise en œuvre des stratégies de développement commercial :** Mettre en place une veille stratégique / Analyser la structure du portefeuille client / Concevoir les stratégies de fidélisation / Définir un plan d'actions commerciales / Mesurer la performance commerciale.
- **Management de l'expérience client dans un contexte omnicanal :** Conduite les actions de conquête et de fidélisation / Analyser le parcours d'achat des clients / Exploiter la data de l'ensemble des canaux de distribution pour réaliser une analyse des besoins de la clientèle / Négocier une offre commerciale complexe / Rédiger une proposition commerciale complexe personnalisée / Traiter les réclamations et les litiges complexes / Analyser la satisfaction client
- **Manager la force de vente et l'unité commerciale :** Identifier les besoins en compétences de l'UC / Utiliser les techniques d'animation adaptées / Évaluer les performances individuelles et collectives de l'équipe commerciale / Organiser en mode projet de travail de l'UC en utilisant des outils collaboratifs / Piloter le budget prévisionnel / Exploiter les données de gestion commerciale et financière.
- **Gérer le marketing Digital :** mettre en œuvre le plan marketing digital / Choisir les outils digitaux / Créer un site performant / Savoir élaborer un site de référencement / Utiliser la suite Adobe / Construire un plan business financier / Respecter les règles du Community manager / Utiliser les réseaux sociaux / Maîtriser les différents cadres juridiques.

MODALITES D'INSCRIPTION

A partir de janvier 2023, postulez via un dossier de candidature.

La Commission de recrutement étudie les dossiers et convoque pour un entretien de motivation et de positionnement les candidats dont le dossier est retenu.

UNITE DE FORMATION EN APPRENTISSAGE Institut d'Enseignement Supérieur SAINTE-MARIE

38, rue Jean Baffier – 18020 BOURGES CEDEX

02.48.50.96.73 ou secretariaties@esbc.fr