

TITRE CERTIFIÉ INSCRIT AU NIVEAU 6 (BAC+3)

Objectifs attendus

<https://www.titrepro-RCM.com>

- Disposer des connaissances, méthodologies et compétences nécessaires pour prétendre à la fonction de Responsable Commercial et Marketing ou se perfectionner dans la fonction.
- Savoir élaborer et mettre en œuvre une stratégie marketing ou commerciale.
- Mener à bien le plan d'action commerciale.

Profil

<https://www.titrepro-RCM.com>

Commercial, responsable commercial, vendeur, responsable des ventes, attaché commercial, ingénieur commercial, chef de ventes, chargé de marketing, chef de produit junior, conseiller de clientèle, responsable de clientèle, chargé de développement, responsable régional des ventes, Key account manager...

Pré-requis / Conditions d'admission

<https://www.titrepro-RCM.com>

- Attester d'un niveau 5 (Bac +2) ou équivalent
- Une procédure de validation des acquis professionnels peut permettre l'admission d'un candidat qui ne serait pas titulaire d'un Bac +2 validé.
- Prenez contact avec nos conseillers formation.
- Justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum

Les personnes ont également demandé

Quel est le métier d'un.e Responsable Commercial.e ?

Cette formation diplômante est destinée à tous collaborateurs des fonctions commerciales qui souhaitent évoluer ou se perfectionner dans une fonction de management commercial et / ou marketing.

Quels sont les blocs de compétences ?

- Animer et manager les équipes commerciales et marketing
- Maîtriser les fondamentaux de la stratégie commerciale et marketing
- Mettre en œuvre le plan d'action commercial et marketing
- Optimiser la relation client : conquête et fidélisation
- Piloter la performance financière et gérer les risques

À chaque bloc de compétences s'ajoutent en complément :

- Une journée collaborative en sous-groupes autonomes
- Une demi journée d'e-learning : Business English, relation client, communication, business development, management
- Une journée dédiée à l'évaluation des acquis

Comment obtenir la certification ?

Chaque participant bénéficiera d'un accompagnement à la certification.

Les dates d'entrée ?

Mai 2021 / Octobre 2021 / Mars 2022 / Octobre 2022

Alydrine Formation

CFA



Le centre de formation Alydrine fournit des titres professionnels (reconnus par le ministère du Travail, mais pas de l'éducation nationale) obtenus sous forme de contrats d'apprentissage ou de contrats professionnels dans un délai d'un an afin de rentrer dans le monde du travail.

Date de fondation: 2018

Fondatrice: Ana CORREIA

Coordonnées : 09 88 30 88 26 / 06 65 29 46 34

recrutement@alydrine-formation.com

site : www.alydrine-formation.com

Adresse : 279 Rue Charles de Gaulle Flins-sur-Seine

Nos certifications



Qualiopi
processus certifié

Financement de la formation



Région **île de France**

MON COMPTE FORMATION



Profils Sociaux



TITRE CERTIFIÉ INSCRIT AU NIVEAU 6 (BAC+3)

MAÎTRISER LES FONDAMENTAUX DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING

<https://www.titrepro-RCM.com>

Comprendre le comportement du consommateur, Maîtriser la business intelligence, la veille commerciale et les études marketing
L'intelligence artificielle au service des commerciaux, Etablir un diagnostic et élaborer la stratégie commerciale / marketing
Appréhender le branding et les stratégies de marque, La stratégie et le marketing de niche comme arme concurrentielle
Bénéfices et R.O.I. du marketing digital et social

OPTIMISER LA RELATION CLIENT : CONQUÊTE ET FIDÉLISATION

<https://www.titrepro-RCM.com>

Elaborer une stratégie de conquête et fidélisation efficace , Le CRM pour améliorer la connaissance client
La relation client B2B et B2C, Le rôle du Customer Success Manager, Inbound Marketing et Growth Hacking
Développer l'écoute et la découverte client, L'intelligence relationnelle, Gérer un client mécontent, Optimiser les relations avec les Grands Comptes, L'expérience client vecteur de R.O.I.

METTRE EN ŒUVRE LE PLAN D'ACTION COMMERCIAL ET MARKETING

<https://www.titrepro-RCM.com>

Marketing de l'offre

- Pitcher l'offre grâce au Story Telling
- Bâter un argumentaire efficace

Marketing opérationnel

- Plan promotionnel
- Marketing relationnel
- Générer des leads grâce au marketing digital
- Tirer parti du Social Selling

Commercialisation

- Concevoir et mettre en œuvre le plan d'action commercial
- Dynamiser la prospection
- Répondre aux appels d'offres et gagner des Grands Comptes
- Les nouvelles solutions mobiles digitales et connectées
- Développement commercial international
- Rentabiliser les salons professionnels
- Vers la négociation responsable

ANIMER ET MANAGER LES ÉQUIPES COMMERCIALES ET MARKETING

<https://www.titrepro-RCM.com>

- Leadership et management
- Animer les équipes commerciales
- Bien intégrer un nouveau talent
- Mieux gérer la politique de rémunération
- Favoriser l'adoption des solutions digitales par la force de vente

PILOTER LA PERFORMANCE FINANCIÈRE ET GÉRER LES RISQUES

<https://www.titrepro-RCM.com>

- Piloter une BU commerciale
- Analyse des coûts et pricing
- Rentabiliser les segments et les vertical markets CGV, garanties, RC pro et droit commercial

Les personnes ont également demandé

Quel est le rythme de la formation ? ^

Formation alternance: 3 semaines entreprise/1 semaine formation sur 14 mois
Formation en continue: 10 mois dont 2 mois de stage en entreprise

Comment peut-on financer la formation ? ^

Financement personnel / Co-financement, Plan de développement des compétences, Compte Personnel de Formation (CPF), CPF Transition professionnelle, Contrat de Sécurisation Professionnelle, Aide Individuelle à la Formation (AIF)