

TITRE CERTIFIÉ INSCRIT AU NIVEAU 6 (BAC+3)

<https://www.bachelor-cdmc.com>

Pré-requis / Conditions d'admission

Le Bachelor est accessible à toutes personnes titulaires d'un BTS ou d'un diplôme Bac+2 ou diplôme équivalent-niveau 5. À défaut, expérience professionnelle requise Public :

- Jeunes-16-29 ans en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Demandeurs d'emploi
- Adultes- de plus de 29 ans en contrat de professionnalisation
- Demandeurs individuels- salariés

Objectifs attendus

- Préparer des plans de développement
- Organiser et suivre des actions commerciales et de marketing opérationnel
- Collaborer avec les acteurs internes et externes en mode projet
- Gérer les budgets des actions mises en œuvre

Aptitude

Cette formation est conçue pour toute personne souhaitant améliorer sa capacité à convaincre et mettre à profit son appétence pour concevoir et mettre en oeuvre des actions dans les domaines commercial et marketing visant à répondre aux besoins des clients.

Profil

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.

Les personnes ont également demandé**Quel est le métier d'un.e CDMC ?**

Le Chargé de développement marketing et commercial est responsable du développement et de la mise en place de la stratégie marketing et commerciale (tarifs, promotion, communication, fidélisation, gammes de produits, supports techniques, etc.)

Quels sont les blocs de compétences ?

Préparer des plans de développement
Organiser des actions commerciales et de marketing opérationnel pour animer les marchés
Gérer les éléments budgétaires et financiers des marchés
Organiser la veille sur les marchés et la concurrence
Animer son équipe
Compétences transversales

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 ?

Septembre 2022 / Octobre 2022 / Septembre 2023 / Octobre 2023

Alydrine Formation

CFA



Le centre de formation Alydrine fournit des titres professionnels reconnus par le ministère du Travail & Européen mais aussi de l'éducation nationale, qui sont 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.comAdresse : **279 Rue Charles de Gaulle Flins-sur-Seine****En partenariat :****Financement de la formation****Profils Sociaux**

TITRE CERTIFIÉ INSCRIT AU NIVEAU 6 (BAC+3)

<https://www.bachelor-cdmc.com> <https://www.bachelor-cdmc-double-cursus.com>

CONSTRUIRE LES ORIENTATIONS DE LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMERCIALE D'UNE ORGANISATION

Conduire une démarche de veille économique, technologique et commerciale

Réaliser des études qualitatives et quantitatives du marché

Organiser la diffusion des résultats de la veille et des études de marché

Établir un diagnostic stratégique marketing et commercial de l'organisation

Mener une analyse concurrentielle en identifiant les acteurs du marché (concurrents, partenaires et clients, directs et indirects)

Segmenter la clientèle cible en fonction de critères adaptés au marché visé (grande consommation, industriel, international)

CONCEVOIR LE PLAN D'ACTION MARKETING ET COMMERCIAL OPÉRATIONNEL D'UNE ORGANISATION

Déterminer les actions marketing et commerciales à mettre en œuvre

Établir une feuille de route en évaluant les moyens humains et financiers à mobiliser pour chaque action

Déterminer une politique produit cohérente avec le positionnement de l'offre et les résultats issus de l'analyse du marché

Définir la stratégie de distribution, conduire la stratégie de prix

Construire un plan de communication adapté à la stratégie marketing

PILOTER LE PLAN D'ACTION OPÉRATIONNEL MARKETING ET COMMERCIAL

Répartir les tâches et les moyens entre les acteurs internes et externes

Établir un rétroplanning des étapes de mise en œuvre du plan opérationnel

Présenter les enjeux du plan global, les actions, les objectifs et les documents de cadrage

Superviser la mise en œuvre des actions marketing et commerciales

Contrôler la gestion des dépenses liées à chaque action au fur et à mesure de sa mise en œuvre

Suivre en continu les différents indicateurs de performance

Produire le bilan global du plan d'action marketing et commercial

CONDUIRE LES ACTIONS DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UNE ORGANISATION

Concevoir un plan de prospection commerciale omnicanal

Constituer une base de données de prospection segmentée

Mettre en œuvre une action de prospection et de communication digitale

Piloter la mise en œuvre des actions de prospection

Construire une proposition commerciale chiffrée et argumentée ...

PRATIQUE PROFESSIONNELLE

Rapport d'activité ou Mémoire de projet professionnel

Élaborer et mettre en œuvre une stratégie d'action professionnelle : Le projet en entreprise implique l'élaboration d'un mémoire qui donne lieu à une soutenance orale. Ce Bachelor réalise une mise en contact réelle de l'étudiant avec le monde du travail de manière à lui permettre d'approfondir sa formation et son projet professionnel et de faciliter son insertion dans l'emploi.

LES OUTILS LINGUISTIQUES

Business English

Projet Voltaire

Nouns, conjugation, grammar skills, toolbox

Les personnes ont également demandé

Quel est le rythme de la formation ?



Formation alternance: 3 semaines entreprise / 1 semaine formation sur 1 an (12mois)

Formation en continue: 10 mois dont 2 mois de stage en entreprise

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap !



Le distanciel ainsi que l'E-learning sont mis en place afin de suivre les cours dans les meilleures conditions.

Ainsi, le CFA ALYDRINE dispose d'une salle de formation au rez-de-chaussée.

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)