

BACHELOR RESPONSABLE MARKETING ET COMMERCIAL



Prérequis d'accès à la formation : niveau BAC + 2, dossier de candidature et entretien individuel.

Modalités d'accès à la formation : Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, dispositif de reconversion ou promotion par alternance (ex période de professionnalisation), CPF de transition professionnelle (ex Congé Individuel de Formation).

Objectifs de la formation : Obtenir le **Bachelor Responsable Marketing et Commercial**, diplôme de niveau II (BAC +3/4) inscrit au RNCP.

Exerçant ses missions en totale adéquation avec les évolutions des modes de consommation et les besoins des entreprises, le Responsable Marketing et Commercial est un expert qui saura être proactif pour anticiper et répondre aux attentes de la clientèle.

Sous la responsabilité de sa Direction ou de son employeur, le Responsable Marketing et Commercial :

- Optimise la stratégie de l'entreprise et contribue au développement du portefeuille clients,
- Élabore, déploie et évalue les résultats d'un plan marketing stratégique et opérationnel,
- Maîtrise la stratégie de la relation client et anticipe les tendances,
- Met en place un plan d'actions commerciales et de communication,
- Contribue à l'amélioration continue des produits et services,
- Assure la gestion administrative et commerciale des ventes,
- Manage et suit les performances d'une équipe commerciale.

Les entreprises dans lesquelles peut s'exercer le Bachelor :

Entreprises commerciales de biens et de services de toutes tailles et de tous secteurs d'activité.

Les postes dans lesquels vous pouvez réaliser votre alternance :

Responsable Marketing Commercial / Responsable Marketing client / responsable commercial / consultant en marketing / assistant(e) chef de produits / chef de produit(s) junior assistant(e) chef de marché / business developer / responsable développement produit / chargé(e) de clientèle / responsable de rayon

Durée de la formation : de 10 à 12 mois, 12 mois pour les CPF de transition professionnelle.

Nombre minimum et maximum de stagiaires par session : de 6 à 22

Programme de la formation : 550 heures, niveau BAC + 2. Autre niveau, nous consulter.

- **Unité D3 : Expertise professionnelle (390H) :**
 - *Marketing stratégique et opérationnel*
 - *CRM : optimiser la gestion de la relation client*
 - *Droit du marketing*
 - *Marketing B to B*
 - *E-Marketing*
 - *Stratégie des marques*
 - *Marketing des services*
- **Unité B31 : Langue vivante européenne (Anglais, 80H)**
- **Unité A2 : Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action (40H)**
- **Unité A3 : Le management interculturel et les ressources humaines en Europe (40H)**

Lieu de la formation : GPEI - Espace Antibes N°17 - 2208 Route de Grasse - 06600 Antibes.

Modalités pédagogiques : Cours collectifs, formation en présentiel et en présentiel à distance, 5 jours par mois en moyenne.

Modalités d'évaluation et organisation de l'examen :

- Étude de cas
- Soutenance du dossier de stage
- Épreuve écrite et orale de LV1
- QCM

Formalisation à l'issue de la formation : Le **Bachelor** Responsable Marketing et Commercial, diplôme de niveau II (BAC + 3) enregistré au RNCP ainsi qu'une attestation de formation seront délivrés aux candidats reçus.

Statut : -Salarié en contrat de professionnalisation (rémunération de 55% à 100% du SMIC ou SMC)
- Apprenti (rémunération de 43% à 100% du SMIC ou SMC)
-Salarié en reconversion ou promotion par alternance,
-Salarié utilisant le CPF de transition professionnelle.

Aucun coût à la charge de l'étudiant-salarié (sauf fournitures scolaires et livres).

Un ordinateur portable personnel (PC) équipé d'une suite bureautique (tableur, traitement de texte, logiciel de présentation assistée au minimum) est fortement conseillé.

Référent GPEI : Valérie FOURNIER valerie@gpei.fr

Espace Antibes, N°17
2208 Route de Grasse
06600 Antibes
04 92 91 96 70 www.gpei.fr

GPEI Institut Supérieur de Commerce et de Gestion