

Titre inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) par arrêté ministériel publié le 26 juin 2006 au journal officiel et renouvelé en octobre 2016 au niveau II, niveau BAC +3.
Certificateur : ECORIS

**Alternance – CIF – Initial – VAE
CPF – PSE – CSP**

La Certification de Responsable en Développement Marketing et Vente permet d'occuper une fonction au sein d'un service marketing ou commercial d'une entreprise ou bien d'un centre de profits. Cette personne conçoit et met en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle selon une démarche stratégique définie au niveau du marketing, du commercial et de la communication. Elle est en contact régulier avec la clientèle et assure l'application de ces actions. Elle est susceptible de définir et de gérer des budgets, d'encadrer et de recruter du personnel.

QUALITES REQUISES

- Faculté d'écoute, de dialogue et de contact
- Dynamisme
- Sens de l'économie
- Esprit d'initiative

LES FONCTIONS EN ENTREPRISE

Seconder un responsable d'établissement dans le développement de la relation avec sa clientèle. Acquérir des réflexes de cadre pour pouvoir prendre des initiatives et ainsi évoluer vers des postes à responsabilité.

Taille et secteur d'activité des entreprises : La fonction peut s'adapter à tous les secteurs d'activités, en tant qu'assistant d'un responsable marketing ou du directeur commercial, même de très petites entreprises dans lesquelles cette personne doit devenir le véritable bras droit du dirigeant qui pourra lui confier en autonomie un projet de développement de l'entreprise, de l'analyse initiale à la mise en système d'actions commerciales.

VOTRE VALIDATION D'EXAMEN

LE SYSTÈME D'ÉVALUATION :

- Contrôle continu avec épreuves écrites et soutenances orales
- Tout au long de votre parcours pédagogique, vous devrez élaborer un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

LA VALIDATION DE LA FORMATION :

- Obtention du titre « Responsable en Développement Marketing et Vente » : reconnu par l'Etat niveau II (équivalent Licence professionnelle).
- Obtention du Bachelor Marketing et Vente

L'INSCRIPTION (80€ - frais de dossier, de test et d'inscription)

- Téléphonnez au 01.34.35.35.35 pour recevoir votre dossier d'inscription ou téléchargez le à partir de notre site www.ifcae.fr
- Complétez et envoyez votre dossier à L'IFCAE.
- Convocation à l'IFCAE pour tests et entretien.

LA RECHERCHE ENTREPRISE

Une aide réelle du service placement de l'IFCAE.

- Méthodes pour réaliser un CV et une lettre de motivation.
- Techniques d'entretien.
- Proposition de postes à pourvoir en entreprise.

L'ADMISSION

- BAC+2 (toutes séries)
- Tests et dossier de candidature.
- Entretien individuel de motivation afin de valider votre projet professionnel.

RYTHME DE L'ALTERNANCE

- 2 jours IFCAE
- 3 jours Entreprise

DÉBUT DES COURS : Octobre

DURÉE : 1 an (600 heures)

CONTENU DE LA FORMATION

- **Marketing opérationnel et stratégique**

Pouvoir analyser la situation de l'entreprise vis-à-vis de la clientèle, améliorer la relation avec les clients et définir une stratégie adaptée.

- **Communication stratégique**

Constitution, analyse et rédaction du message, les fondamentaux, les mécanismes de réception, culture pub et brief creation, l'offre media, indicateurs d'efficacité media, la communication numérique.

- **Management et recrutement de l'équipe de vente**

Maîtriser les techniques d'organisation, de management et de motivation d'une équipe de vente.

Maîtriser le recrutement d'une équipe commerciale.

- **Spécialités au choix :**

Spé1 - Communication opérationnelle : le plan de communication, la promotion des ventes, événementiel, relation presse, relations publiques, lobbying, la communication directe, la marque, la communication : BtoB, distributeurs, corporate, financière, interne, de crise et non marchande, les missions opérationnelles en agence

ou Spé2 - Management de la grande distribution : contexte de la distribution, nouvel environnement, stratégies des réseaux et enseignes, le MIX marketing d'une enseigne, d'un réseau GSA et GSS, la stratégie de prix, les spécificités de l'offre produit, les MDD, les marques, le merchandising, les spécificités des consommateurs, le management en GSA et GSS

ou Spé3 - Webmarketing : savoir comment se crée, vie et évolue un site Internet, rôle des acteurs du webmarketing, les méthodes du CRM, du marketing viral et du buzz, comprendre le tracking et les outils, le référencement (SEO, SEM) et les leviers de marketing Internet, le marketing mobile, les étapes de la création d'une boutique en ligne et le fonctionnement de Prestashop, la publicité sur les RS

ou Spé4 - Management et marketing événementiel : - Historique et typologie des événements, les acteurs et métiers, analyse de l'objectif de l'événement, les mécanismes du brief créatif et conception de la préconisation, les éléments constitutifs du cahier des charges les différentes phases de commercialisation du produit, le déroulé de l'événement, l'après-événement, les acteurs et règlements liés à la sécurité dans le cadre d'organisation d'événements

ou Spé5 - Marketing du luxe : Environnement du luxe, marches du luxe, communication dans le secteur du luxe, commercialisation des produits de luxe, management et stratégie en luxe, management de l'innovation

- **Législation et Gestion des Ressources Humaines :**

Intégrer l'essentiel de la Gestion des Ressources Humaines par le droit du travail.

- **Techniques de Vente**

Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente.

- **Stratégie digitale**

Créer, administrer et utiliser un site internet.

- **Communication et Management**

Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.

- **Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale**

Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.

- **Droit**

Maîtriser les dispositions juridiques indispensables à l'exercice de sa profession.

- **Diagnostic analytique et commercial**

Pouvoir analyser et améliorer la situation de l'entreprise sur son marché.

- **Anglais**

Savoir exercer sa profession aussi en anglais.

- **Réseaux sociaux**

Savoir utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles.

- **Conduite de projet**

Accompagnement individualisé pour la mise en oeuvre du contenu du projet et du mémoire.

- **Thématiques professionnelles**

Intervention de professionnels sur thématiques d'entreprise ou d'actualité.

REGLEMENT D'EXAMEN

Epreuves	Coeff	Forme
UEA – Techniques professionnelles	24	Écrit et Pratique
UEB – Langue vivante (anglais)	6	Écrit et Oral
UEC – Gestion de l'information et de la relation	10	Écrit
UED – Pratique professionnelle	20	Oral