

RESPONSABLE EN DEVELOPPEMENT MARKETING ET VENTE

Titre professionnel de niveau 6



2 spécialités :

- Marketing et Entrepreneuriat
- Marketing et Management de la Grande distribution



Formation sur 10 mois

2 jours en centre, le reste en entreprise

Démarrage en septembre

AIDES A LA FORMATION :

- ✓ Aide à l'équipement de 200 euros
- ✓ Aide à la restauration, à l'hébergement et aux transports
- ✓ Aide de 500 euros pour le permis

UFA Saint-Pierre

contact@ufa-ispf.com

03.27.60.80.40

10 rue du Général Goutierre 59610 FOURMIES

Programme de la formation

- **Marketing opérationnel et stratégique :**

Analyser la position de l'entreprise sur son marché, définir une stratégie et un plan d'action commercial ; gérer la relation client.

- **Communication opérationnelle et stratégique**

Mener une réflexion stratégique pour concevoir des dispositifs de communication média et hors média ; entraîner les candidats à les recommander de façon opérationnelle et à savoir les évaluer.

- **Législation et Gestion des Ressources Humaines**

Intégrer toute la problématique de la gestion des ressources humaines par le droit du travail.

- **Techniques de vente / Simulation 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

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

Organiser, recruter, gérer une équipe commerciale.

- **Marketing digital**

Utiliser les outils du webmarketing et créer un site internet.

- **Anglais**

Être capable d'exercer son métier en anglais.

- **Réseaux sociaux**

Utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles.

- **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.

- **Conduite de projet**

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

- **Spécialité:**

- **Entrepreneuriat :** Acquérir la connaissance pour concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise

- **Grande distribution :** Intervenir dans le développement de la relation client, prendre des décisions stratégiques et opérationnelles liées à la stratégie des enseignes de la Grande Distribution. Être capable de manager et de gérer tout ou partie d'un centre de profit commercial ou de participer aux décisions mercatiques des enseignes. Organiser la chaîne logistique et maîtriser des méthodes efficaces de gestion.