



BACHELOR MKTV

Titre professionnel «Responsable en Développement Marketing et Vente »
de niveau 6

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/19384/>

UFA Saint-Pierre Fourmies

• PUBLIC VISÉ

Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus.

Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

• PRÉREQUIS

Titre de Niveau 5 ou équivalent ou de niveau 4 avec 3 ans d'expérience professionnelle (Avis de la Commission Pédagogique) quelle que soit la filière suivie. Une expérience dans le domaine du commerce serait un plus.

• MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur entretien, dossier et tests. Validation de la candidature sous 1 mois sous réserve des accords de prise en charge ou signature du contrat d'apprentissage. Démarrage de la formation en septembre.

Délais : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. » (Article L.6222-12 du code du travail)

• OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Le Responsable en développement marketing et vente est un professionnel polyvalent capable de réaliser le suivi d'un produit ou d'une gamme de produits, de sa conception à sa commercialisation, selon la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise.

Il effectue un travail d'analyse de la situation de l'entreprise vis-à-vis des clients, de la concurrence et des marchés et définit ensuite une stratégie adaptée. Il traduit cette stratégie en actions marketing et commerciales, dans le cadre d'un budget déterminé.

Son objectif étant d'améliorer constamment la notoriété et l'image de l'entreprise ainsi que d'optimiser le développement de son activité, il définit et pilote une stratégie de communication efficace en concevant des actions publicitaires ciblées.

Par ailleurs, il assure l'application de la stratégie, définie en amont, sur le terrain, en recrutant, managant et motivant son équipe de vente. En outre, il gère toutes les phases de la vente, de la prospection à la fidélisation de la clientèle, à travers la mise en place d'outils d'aide à la vente pertinents.

• PERSPECTIVES POST-FORMATION

Le titulaire du titre professionnel pourra occuper un poste de responsable en développement commercial, chef de produits, responsable commercial, gestionnaire de clientèle,...

Poursuite de parcours possible : MBA (Master of Business Administration) Management et stratégie commerciale / MBA Manager « Retail ou Whole sale »





ORGANISATION DE LA FORMATION

• MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apport théorique et pratique – Mise en situation
Alternance : 2 jours en centre, le reste en entreprise

• MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALILDATION

Diplôme d'enseignement de niveau 6 sur référentiel d'ECORIS.

Examens ponctuels écrits et / ou oraux en février et en juin portant sur les modules des 4 Unités d'Enseignement (UE) de la formation.

Pour obtenir le diplôme, la moyenne des 4 UE doit être égale ou supérieure à 10.

• NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum 10 – Maximum 20

• DURÉE DE LA FORMATION

La formation est délivrée sur 10 mois

599 heures de formation en centre

Rentrée en septembre

• PROGRAMME

UE A Techniques professionnelles

UE B Langue vivante

UE C Gestion de l'information et de la relation

UE D Pratique professionnelle

• TARIFS DE LA FORMATION

Coût de la formation : 6 849 euros

Selon l'arrêté du 27 octobre 2022 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage » :

Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné.

Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.

Tarif de la formation : coût par OPCO et par année de

Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

• ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Accès et accueil des personnes en situation handicap.

Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Référent handicap du CFA Jean Bosco : handicap@cfajeanbosco.fr

• TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION

NC*0%

Taux d'obtention
des diplômes ou
titres professionnels

NC*0%

Taux d'interruption
en cours de
formation

NC*0%

Taux d'insertion
professionnelle
à 6 mois

NC*0%

Taux de poursuite
d'études

• VALEUR AJOUTÉE

Salle de pause

Internat à la nuitée

Restauration sur place

Accès au parking de l'établissement

Sécurisation de parcours avec suivis en entreprise, accompagnement, mise en relation entreprises ...

**Nouvelle formation
en apprentissage*



COORDONNÉES

UFA SAINT-PIERRE

10 rue du Général Goutierre FOURMIES

03.27.60.80.40

contact@ufa-ispf.com

EXPERT.E MISE EN RELATION SERVICE
DÉVELOPPEMENT CFA DU SECTEUR :

Isabelle LEROUX