

Spécialisation Marketing et développement commercial

Objectifs généraux

Les compétences en vente et marketing fusionnement pour développer le multi canal et la réactivité par rapport à l'évolution des besoins des clients. Ces tendances se renforcent avec l'émergence des stratégies digitales et de l'expérience client au cœur du dispositif. Cette formation permet aux étudiants de maîtriser les concepts, méthodes et outils issus du marketing digital et de la performance commerciale pour les mettre au service de la stratégie de l'entreprise désireuse de perfectionner l'expérience utilisateur.

Rappel des objectifs opérationnels et évaluable de la formation (cf. Qualiopi)

1ère année : Acquérir les connaissances de gestion afin d'en maîtriser les principaux concepts et outils

2ème année : Maîtriser les concepts de multi-culturalité et de relations internationales

3ème année : Activités visées par le titre RNCP :

- ✓ Réaliser des études de marché
- ✓ Contribuer à la définition de la stratégie marketing et commerciale
- ✓ Piloter un plan d'action marketing et commercial
- ✓ Manager et développer une équipe commerciale/ marketing opérationnelle

Compétences spécifiques visées par le titre RNCP :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35261/>

Débouchés métiers

La spécialisation Marketing et développement commercial permet de développer de nombreux savoir-faire. A l'issue de la formation, elle donne la possibilité d'occuper différentes fonctions au sein d'entreprises de petites et grandes, qui accordent une grande place au marketing et stratégies du développement. L'insertion professionnelle peut se faire dans tout type d'organisation, entreprise privée ou organisme public

Exemples :

- | | |
|------------------------------------|--|
| ✓ Chef de projets marketing | ✓ Chef de produit |
| ✓ Responsable des études marketing | ✓ Chef de marque |
| ✓ Chargé d'études marketing | ✓ Chargé de marketing |
| ✓ Attaché commercial | ✓ Chargé de communication |
| ✓ Commercial | ✓ Chef de secteur |
| ✓ Conseiller commercial | ✓ Responsable de la performance marketing et commerciale |
| ✓ Responsable commercial | ✓ Responsable des ventes |
| ✓ Responsable de rayon/ d'univers | |
| ✓ Chef de marché | |

Equivalences et passerelles

Certifications professionnelles, certifications ou habilitations en équivalence au niveau européen ou international :

- ✓ Responsable marketing et communication délivré par Institut Promotion Formation
- ✓ Chef de projet marketing et commercial délivré par Ynov ISEE
- ✓ Responsable commercial et marketing délivré par ICD
- ✓ Responsable en marketing et développement commercial délivré par Association Groupe Essec
- ✓ Développeur (se) commercial(e) et marketing délivré par Association Pour Le Développement De L'enseignement Commercial Et De La Gestion ADEC
- ✓ Responsable commercial en marketing digital délivré par Institut Supérieur De Commerce Et Marketing De Toulouse - ADEFI FORMATION -EDUCSUP
- ✓ Licence professionnelle commerce spécialité marketing et communication délivrée par le ministère de l'enseignement supérieur
- ✓ Licence professionnelle métier du marketing opérationnel délivrée par le ministère de l'enseignement supérieur

Suites de parcours

Les titulaires du Bachelor peuvent poursuivre en formation [master de l'ESCE](#) via le concours Ambition ou vers un autre master selon les critères de sélection de l'établissement d'accueil.

Prérequis à l'entrée en formation

Cette formation est accessible après un bac +2 : un BTS, un IUT, un DU ou une 2ème année de licence validée

Spécialisation Marketing et développement commercial

Validation du diplôme

Titre RNCP de niveau 6 « RESPONSABLE MARKETING COMMERCE ET EXPERIENCE CLIENT » n° 35261

délivré par C3 INSTITUTE.

Nombre de points ECTS total : 180 (à l'issue de l'obtention du diplôme)

Niveau de diplôme validé à la sortie : BAC+3

Langue d'enseignement : Français

Lieu de déroulement de la formation et durée

Le nombre d'heures de formation théorique est de **438 heures** dispensées en présentiel du 9 septembre 2022 au 24 juillet 2023 selon le calendrier d'alternance

Les étudiants en alternance signent un contrat d'un an avec une entreprise et partagent leur temps entre l'entreprise et les enseignements théoriques dispensés sur les campus de l'ESCE.

Les calendriers de l'alternance sont conçus avec un **rythme d'une semaine de cours et de deux semaines en entreprise** pour répondre aux exigences des métiers visés

La prochaine rentrée est prévue pour le 9 septembre 2022.

Intitulé des cours dispensés durant l'année

Semestre 1 :

Veille concurrentielle
Etudes quantitatives et qualitatives
Fondamentaux du marketing (aspects stratégiques)
Tutorat pour produire l'étude de marché
Ciblage et positionnement Mix marketing
Plan marketing
Relation et expérience client
Tutorat pour produire le plan d'action marketing
Les enjeux du marketing digital
Plan Marketing digital Social média
Marketing d'influence
Stratégie marketing digital (inbound et content marketing)
Marketing mobile : sécuriser le parcours client
Web to store
Anglais de spécialisation

Semestre 2 :

Négociation commerciale
Négociation commerciale – pratique
Gestion du portefeuille
CRM
Fondamentaux du pilotage
Pilotage commercial
Pilotage des actions
Performance on line
Le rôle du manager marketing et commercial
Animation d'une équipe
Performance d'une équipe
Business game
Jeux de rôle

Outils et techniques pédagogiques

Moyens d'encadrement : équipe pédagogique mixte composée d'experts académiques et de praticiens d'entreprise.

Effectif du groupe : 35/40

Evaluation proposée à l'apprenant avant son entrée en formation pour positionnement dans les groupes de niveaux de langues

Supports pédagogiques et matériel utilisés :

Salles de formation équipées d'un vidéoprojecteur et d'un accès à internet.

Tous les étudiants disposent d'un environnement numérique de travail (ENT via la plateforme) qui permet un accès aux cours et qui sert d'interface entre les enseignants et les étudiants en dehors des cours

Modalité de suivi pédagogique : suivi de l'assiduité des apprenants, entretiens avec la direction de la formation et/ou alternance à la demande

Accompagnement personnalisé

Accompagnement à la rédaction de l'étude de marché, du plan d'action marketing et commercial et du rapport d'apprentissage

Centre de ressources/Bibliothèque numérique

Méthodes mobilisées

Classe inversée / méthode inductive / mises en situation / cas pratiques / QCM.

Travaux de groupes dans le cadre d'une mise en situation professionnelle

Mise en situation professionnelle dans le cadre d'une compétition d'entreprises

Spécialisation Marketing et développement commercial

Travaux individuels tutorés
Business game et jeux de rôle

Evaluation et certification

Pour l'ensemble des modules : contrôle continu, examens écrits et oraux, rendus de dossiers individuels, auto-évaluation, évaluations professionnelles

Le contrôle continu et l'examen final peuvent avoir plusieurs formes, notamment : étude de cas, constitution d'un projet, devoir sur table.

La certification à cette formation s'obtient par **capitalisation des blocs de compétences** dont la description est disponible sur le site de France Compétences

(<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35261/>).

Les blocs de compétences peuvent s'obtenir indépendamment les uns des autres.

Niveau de performance

Nouvelle formation mise en place à l'ESCE en septembre 2022

Taux de réussite à la certification indiqué par le certificateur en 2020 : 95,24%

Taux d'employabilité moyen indiqué par le certificateur (hors poursuite d'études) : 82%

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION

Tarifs

Cette formation est mise en œuvre par la voie de l'alternance et nécessite de trouver un contrat d'alternance en début de formation.

La totalité du coût de la formation est donc prise en charge par votre entreprise d'accueil ou son OPCO.

Modalités d'admission et délais d'accès

Candidatures ouvertes du 2 janvier 2022 au 31 août 2022

Date de la **prochaine rentrée** : 9 septembre 2022

Recrutement sur dossier et entretien de motivation.

Dossier à compléter en ligne sur <https://www.esce.fr/admissions-en-bachelor/>

Délai d'étude du dossier de candidature : 2 semaines, après réception du dossier complet

Date entretien de sélection : 2 semaines, après étude et validation du dossier

Résultat d'admission communiqué au plus tard 2 semaines après la date d'entretien

Contacts <https://www.esce.fr/programme-international-bachelor/>

Adresse ESCE, Campus de Paris : 82, Esplanade du Général de Gaulle, Tour Cœur Défense B, Paris - La Défense

Si vous êtes étudiant, veuillez contacter :

M. Nathan Kosmowski, Responsable admission : 01.40.59.31.06 Mail : service-admissions@esce.fr

Mme Isabelle Pierre-Bassani, Directrice de la formation : 01-81-51-16-48 / 06-82-57-40-88
Mail : isabelle.bassani-pierre@esce.fr

Mme Frédérique Boitel, Référente handicap : 06 61 80 58 21 Mail : frederique.boitel@esce.fr

Si vous êtes une entreprise, veuillez contacter :

Mme Sylvie Vignes, Co-Directrice du SREA : 01 81 51 15 62 Mail : sylvie.vignes@esce.fr