BAC + 3

ALTERNANCE & INITIAL

COMMERCE & MANAGEMENT

COMMERCE & MANAGEMENT

Bachelor Marketing & Commerce

En lien avec la direction marketing et/ou des ventes de l'entreprise, le chargé du développement marketing et commercial contribue au développement des produits ou services de son entreprise dans un contexte national ou international, en lien avec les services du marketing d'une part, et des ventes de l'autre.

Il applique et met en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise dans sa ou ses zones d'intervention. Il participe à la conception et à la préparation des actions de marketing opérationnel de l'entreprise.

Vos futures compétences

- Élaborer, planifier et déployer les actions marketing
- Développer un portefeuille clients
- Analyser et optimiser la satisfaction client
- Effectuer le suivi des ventes
- Contribuer à la valorisation des produits et services de l'entreprise

Votre futur métier

- Chargé de Développement Marketing & Commercial
- Attaché Commercial
- Chargé Marketing

Votre Bachelor Marketing & Commerce avec l'ISME

25
élèves / classe maximum

51%
taux de poursuite d'études 2023

85%
taux d'embauche 2023

ISME

Au programme

Stratégie marketing et commerciale
- → Veille et analyse de la concurrence
- → Segmentation de marché
- → Diagnostic stratégique marketing et commercial
- → Définition des objectifs commerciaux et marketing

Plan d'action opérationnel marketing et commercial
- → Suivi et analyse des indicateurs de performance
- → Production et présentation du bilan global du plan d'action
- → Gestion des budgets
- → Plan de communication

Développement commercial
- → Conception d'un plan de prospection commerciale omnicanale
- → Construction d'une proposition commerciale
- → Développement de la relation client par la fidélisation

Les + des Bachelors ISME

Le Kit CARE

vous accompagne dans la recherche de votre alternance.

Notre coaching personnalisé

facilite votre intégration en entreprise et la réalisation des missions.

Le dispositif d'orientation professionnelle

pour identifier la formation adaptée à vos compétences et votre personnalité.

Et ensuite ?

Vous souhaitez poursuivre vos études pour obtenir des responsabilités plus importantes ?
Admission directe en 1ère année du Mastère

1. Responsable du Développement
2. Responsable des ventes

Admission

- → Étude de votre dossier, tests en ligne et entretien de motivation
- → Recherche d'une entreprise d'accueil en alternance ou en stage (soutien du dispositif CARE - Coaching et Accompagnement à la Recherche d'Entreprise)
- → Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Rythme

En alternance
- → 2 semaines entreprise / 1 semaine école

En initial
- → stage obligatoire 80 jours min.

Coût

En alternance
- → gratuit pour l'étudiant

En initial
- → pas de frais de dossier
- → pas de frais d'admission
- → retrouvez les informations supplémentaires sur notre site

Diplôme

Certification professionnelle de niveau 6
« Responsable du développement commercial »

(NSF 312- RNCP n°37849) - Enregistré au RNCP par décision de France Compétences du 19-07-2023

Délivré par IMCP

Je candidate en ligne

iSME

ISME Nantes
1 Rue Christian Pauc
44300 Nantes
02 40 50 56 37

ISME La Rochelle
2 Rue Joseph Cugnot
17180 Périgny
05 46 44 69 35

ISME Vannes
14 Rue Anita Conti
56000 Vannes
02 52 56 56 56

ISME Poitiers
23 Av. des temps modernes
86360 Chasseneuil-du-Poitou
02 40 50 56 37

www.isme.fr