

# BACHELOR MARKETING ET MANAGEMENT COMMERCIAL

Le Responsable du développement et du pilotage commercial se présente soit comme un manager de proximité et intermédiaire qui occupe une place de pivot entre les équipes opérationnelles et la direction générale ou commerciale, soit comme un opérationnel de la vente responsable d'une secteur, unité, gamme ou type de clientèle qui organise en toute autonomie son activité pour atteindre ses objectifs.

## QUALITÉS REQUISES

- S'intéresser à l'organisation et au management d'une entreprise
- Disposer de compétences pour travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projets
- Disposer de compétences en matière d'expression écrite et orale, y compris en anglais, pour communiquer et argumenter
- Connaître l'outil informatique

## COMPÉTENCES ACQUISES AU TERME DE LA FORMATION

Le titulaire de ce diplôme devra piloter les actions commerciales d'une entreprise, manager ses équipes, veiller à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché et mener des négociations commerciales complexes avec les prestataires et/ou grands comptes.

- Analyser les données commerciales-marketing et participer à la stratégie commerciale
- Développer un portefeuille clients (BtoB, grands comptes)
- Piloter la performance commerciale et déployer des actions commerciales et marketing client via des canaux traditionnels et digitaux
- Assurer le management de l'équipe commerciale

- **Durée de la formation** : 1 an
- **Niveau terminal d'études** : BAC+3
- **Nature du diplôme** : National - Niveau 6
- **Code diplôme** : 26X31214 - **Code RNCP** : 34524
- **Formation par apprentissage**
- **Coût de la formation** : gratuit pour l'apprenti-financement OPCO
- **Nombre d'heures de la formation** : 465

Le Bachelor Marketing et Management Commercial est proposé en partenariat avec le COLLEGE DE PARIS. Le titre RNCP «Responsable du Développement et du Pilotage Commercial» est délivré par Association pour le Collège de Paris (code NSF 312 p) – ISE Arrêté du 7 juillet 2017 publié au JO du 19 juillet 2017

## PROGRAMME DE LA FORMATION

**Bloc 1** Analyser son marché et participer à la stratégie commerciale

**Bloc 2** Développer un portefeuille clients

**Bloc 3** Piloter la performance commerciale

**Bloc 4** Assurer le management de l'équipe commerciale

## MODALITÉS D'ALTERNANCE

36 semaines en centre de formation : alternance de 2 jours par semaine en formation et 3 jours en entreprise

Les contenus détaillés sont accessibles en consultant le référentiel de formation : <http://www.institut-fenelon.org/index.php/accueil-isp/bachelor-mmc/formation-bachelor-en-alternance-proche-de-cannes-et-nice>

## RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI (EN BRUT)

	16 à 17 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et +
<b>1<sup>re</sup> année</b>	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
<b>2<sup>e</sup> année</b>	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC

Rémunération brute mensuelle minimale d'un apprenti pour un temps plein. Plus d'informations sur le contrat d'apprentissage et sur le montant du salaire : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2918>  
<https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/R16148>

## SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Responsable du développement et du pilotage commercial exerce dans tous les secteurs marchands et dans tous les types d'activités : Entreprises commerciales, industrielles et de services, PME-PMI majoritairement, Grandes entreprises. Pour les structures de type PME, le poste sera plus polyvalent « commercial-marketing » et « amont-terrain-aval ».

### Métiers accessibles :

- **Responsable commercial-e**
- **Responsable du développement commercial**
- **Responsable du pilotage commercial**
- **Chargé-e du marketing clients ou du pilotage commercial**
- **Chargé-e d'affaires ou négociateur-riche d'affaires**
- **Ingénieur-e d'affaires commercial web-e-commerce**

## POURSUITE D'ÉTUDES

En Master ou Grandes écoles de Commerce. L'Institut Fénélon vous propose de préparer les concours des Grandes Ecoles de Management grâce à l'intégration de modules spécifiques au sein de la formation.

**Concours Passerelle 1 et 2** : il vous permet d'accéder à 9 Business Schools membres de la Conférence des Grandes Écoles et délivrant un diplôme visé Bac+5 grade de master.

**Concours Ambitions +** : il vous permet d'accéder en formation initiale et en alternance à 4 grandes écoles de management visées et revêtues du grade de Master. Ces quatre Grandes Écoles de Management ont décidé de s'associer dans une banque d'épreuves communes afin de faciliter l'admission des étudiants titulaires d'un diplôme Bac+2, ou Bac+3, dans leurs programmes grandes écoles.

## INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

### INDICATEURS

Tous les indicateurs de performance sont à votre disposition en ligne (effectifs, résultats aux examens des deux dernières sessions, taux de rupture, insertion professionnelle...) : [www.donbosconice.eu](http://www.donbosconice.eu)

### AMÉNAGEMENT DE LA FORMATION

Notre Unité de formation pour apprentis est accessible aux personnes en situation de handicap. Nous proposons un accompagnement collectif et personnalisé selon les situations en partenariat avec des organismes spécialisés. Les personnes en situation de handicap peuvent directement prendre contact avec l'ISP Fenelon puis la référente handicap afin d'envisager des aménagements de la formation. **Contact : [referent-handicap@donbosconice.eu](mailto:referent-handicap@donbosconice.eu)**

### RESTAURATION

Les apprentis ont accès à la restauration du lycée. En tant qu'apprenti vous bénéficiez d'une aide de 3 € par repas prise en charge par l'OPCO de votre employeur. Une salle équipée d'un réfrigérateur, d'un micro-onde et de tables est à votre disposition au sein de l'ISP Fenelon.

### HÉBERGEMENT

Possible avec Grasse Campus.

### ACCÈS

**Bus:** 6B, LR500, LR600

**Train :** Gare de Grasse à 14 minutes de marche

### CONDITIONS D'ADMISSION ET PRÉREQUIS

Le recrutement se fait sur :

- Étude du dossier scolaire
- Entretien individuel de motivation

Le Bachelor MMC s'adresse à des étudiants titulaires d'un Bac+2 (IUT Tech de Co, GEA, BTS GPME, NDRC, MCO, CI, Tourisme)

### PUBLIC CONCERNÉ PAR L'APPRENTISSAGE

Les jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus à l'exception des personnes :

- Reconnues travailleur handicapé
- Ayant un projet de création ou reprise d'entreprise nécessitant le diplôme
- Inscrites sur la liste des sportifs de haut niveau

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les cours ont lieu en présentiel en groupe complet (< 25 apprentis).

### MOYENS MIS À DISPOSITION

#### **Moyens techniques :**

- Les apprentis ont une salle de cours dédiée avec accès Internet. Il dispose d'un compte Microsoft 365 avec le Pack office.
- La salle est équipée d'un vidéoprojecteur.
- Les étudiants disposent d'un Cloud sur Ecole Directe avec mise à disposition des supports pédagogiques.

#### **Moyens humains :**

- Formateurs d'Enseignement Professionnel
- Formateurs d'Enseignements Généraux

### ÉVALUATION ET CERTIFICATION

**ÉVALUATION EN COURS D'ANNEE DES SAVOIRS ASSOCIES :** Les savoirs associés sont répertoriés dans des BLOCS composés de plusieurs modules. Chaque module fait l'objet d'une note établie par les formateurs qui repose sur une évaluation écrite et/ou du contrôle continu. Des évaluations seront planifiées en fin de module en fonction des matières.

**ÉVALUATION FINALE :** Chaque bloc de compétences est évalué par une étude de cas de fin de bloc. En fin de parcours, les candidats produisent un rapport de compétences, qu'ils soutiennent devant un jury pendant le grand oral de fin d'année. En fin de formation, le stagiaire remet un rapport final d'activités comprenant au minimum les travaux demandés pour évaluer ses compétences et capacités exigées par la certification. Il conclut son rapport avec ses préconisations et recommandations. Ce rapport d'activités fera l'objet d'une soutenance orale devant un jury.



**Contact :** Carine CHARRIER

Tél : 04 93 36 00 22

Mail : [secretariat.enseignement-superieur@institut-fenelon.org](mailto:secretariat.enseignement-superieur@institut-fenelon.org)

ÉPREUVE	MODE	DURÉE
<b>BLOC 1</b> Analyser son marché et participer à la stratégie commerciale	Étude de cas Oral	3h 30 min
<b>BLOC 3</b> Développer un portefeuille clients	Étude de cas Oral	3h 30 min
<b>BLOC 3</b> Piloter la performance commerciale administrative	Étude de cas Oral	3h 30 min
<b>BLOC 4</b> Assurer le management de l'équipe commerciale	Étude de cas Oral	3h 30 min