



**Formation gratuite, rémunérée
et financée par l'entreprise**

Licence Cnam
(enregistrement RNCP 24425)

**Entreprises proposées
par l'ISFFEL**

le cnam
Bretagne

(1) Diplôme de niveau II (Bac+3)

*"Licence Droit Économie Gestion, mention
gestion parcours commerce, vente et
marketing" reconnu par le Ministère de
l'enseignement supérieur et de la
recherche.*

Ce diplôme forme des
professionnels dans les services
marketing ainsi qu'aux postes de
commerciaux sédentaires et
itinérants en B to B et B to C dans
les secteurs d'activité des biens et
services.



Le chargé du développement commercial et marketing conçoit et met en œuvre des actions dans les domaines du commerce, du marketing et de la communication afin de répondre aux besoins du client. Il coordonne les moyens humains et financiers afin de développer les projets de son entreprise tout en contrôlant les résultats. Il maîtrise la planification des budgets ainsi que le recrutement et l'encadrement d'une équipe.

Programme

1. L'entreprise et son environnement (management des organisations, droit des contrats, veille stratégique et concurrentielle, anglais...)
2. Gestion des équipes commerciales (management, conduite de réunion, prise de parole en public, animation des équipes de vente...)
3. Marketing et relation client (stratégie de communication multicanal, relationnel et digital, étude de marché, négociation commerciale...)
4. Gestion comptable et financière (contrôle de gestion, analyse des coûts...)

PUBLIC

Bac+2 validé : BTS NDRC, MCO, BTS TC, STA, DUT TC, GACO, L2...

ALTERNANCE

2 semaines de cours /
4 semaines en entreprise

DUREE

Formation d'1 an

INSCRIPTION

Dossier en ligne sur
www.isffel.fr

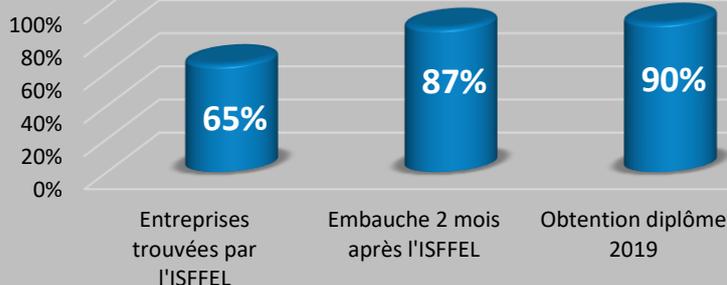
SALAIRE

De 780 à 1200€
nets par mois

AIDES

Aides au logement
sous conditions
(CAF et Mobiljeune)

*Locaux accessibles aux
personnes handicapées*



Comment candidater ?

1. DOSSIER

◆ A compléter sur
notre site internet
www.isffel.fr



◆ Etudié dès réception

NB : il n'est pas nécessaire d'attendre la fin de son bac+2 pour candidater (les résultats de 1^{ère} année d'études supérieures suffisent pour une première étude de la candidature).

2. ENTRETIENS

Les entretiens débutent en avril. Plus votre dossier est déposé tôt, plus rapidement nous pourrons vous rencontrer ! Cette étape est l'occasion d'échanger davantage sur vos motivations et vos attentes.

MARKETING/COMMERCIALISATION DES PRESTATIONS DE SERVICE



Le titulaire du diplôme pourra intégrer les postes suivants : chargé(e) de clientèle, conseiller(e) clientèle, chargé(e) de relation entreprise.

MARKETING/COMMERCIALISATION DES BIENS ALIMENTAIRES *



Le titulaire du diplôme pourra intégrer les postes suivants : chargé(e) de clientèle, promoteur(trice) des ventes, responsable de secteur.

MARKETING/COMMERCIALISATION DES BIENS D'ÉQUIPEMENT



Le titulaire du diplôme pourra intégrer les postes suivants : commercial(e) sédentaire évolutif, attaché(e) technico-commercial.

