

# BACHELOR

## MARKETING & VENTE



**BAC+3**  
DIPLOME  
D'ÉTAT

Secondier un responsable d'une enseigne dans le développement de la relation avec la clientèle. Acquérir des réflexes de cadre pour pouvoir prendre des initiatives et ainsi évoluer vers des postes à responsabilité.

### TAILLE ET SECTEUR D'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES :

La fonction peut s'adapter à tous les secteurs d'activités, en tant qu'assistant d'un responsable marketing ou du directeur commercial, même de très petites entreprises dans lesquelles cette personne doit devenir le véritable

bras droit du dirigeant qui pourra lui confier en autonomie un projet de développement de l'entreprise, de l'analyse initiale à la mise en oeuvre d'actions commerciales. Sa mission peut comprendre le management d'équipe.

### VOTRE PROFIL

- Niveau BAC +2 minimum
- Faculté d'écoute, de dialogue et de contact
- Dynamisme
- Sens de l'économie
- Esprit d'initiative

### VALIDATION D'EXAMEN

#### SYSTÈME D'ÉVALUATION :

- Contrôle continu avec épreuves écrites et soutenances orales.
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant devra élaborer un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

#### VALIDATION DE LA FORMATION SUIVIE À SUP'AFFAIRES ET DE L'EXPÉRIENCE ACQUISE :

- Obtention du titre « Responsable en Développement Marketing et Vente » : Reconnu par l'État niveau II (BAC+3).
- Obtention du Bachelor Marketing et Vente.

### VOTRE PROGRAMME

#### DURÉE DE FORMATION : 1 ANS

- **Marketing opérationnel et stratégique**
  - > Pouvoir analyser la situation de l'entreprise vis-à-vis de la clientèle, améliorer la relation avec les clients et définir une stratégie adaptée.
- **Webmarketing**
  - > Être capable de développer la vente en ligne, soit en créant du trafic, soit en améliorant la notoriété de l'entreprise.
  - > Fournir tous les éléments présents disponibles sur ce monde en constante mutation, pour mieux se préparer à l'avenir du web qui reste un outil redoutable de communication de proximité.
- **Publicité**
  - > Mettre en oeuvre une stratégie de communication et gérer un budget.
- **Législation et Gestion des Ressources Humaines**
  - > Intégrer l'essentiel de la Gestion des Ressources Humaines par le droit du travail.
- **Techniques de Vente**
  - > Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente.
- **Management et recrutement de l'équipe de vente**
  - > Maîtriser les techniques d'organisation, de management et de motivation d'une équipe de vente.
  - > Maîtriser le recrutement d'une équipe commerciale.
- **Stratégie digitale**
  - > Créer, administrer et utiliser un site internet.
- **Communication et Management**
  - > Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.
- **Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale**
  - > Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.
- **Droit**
  - > Maîtriser les dispositions juridiques indispensables à l'exercice de sa profession.
- **Diagnostic analytique et commercial**
  - > Pouvoir analyser et améliorer la situation de l'entreprise sur son marché.
- **Anglais**
  - > Savoir exercer sa profession aussi en anglais.
- **Réseaux sociaux**
  - > Savoir utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles.
- **Conduite de projet**
  - > Accompagnement individualisé pour la mise en oeuvre du contenu du projet et du mémoire.
- **Thématiques professionnelles**
  - > Intervention de professionnels sur thématiques d'entreprise ou d'actualité.

ÉCOLE SUPÉRIEURE  
TECHNIQUE PRIVÉE  
29, rue René Lote / 56100 LORIENT  
[www.sup-affaires.com](http://www.sup-affaires.com)

