



GROUPE ISF
INSTITUT SUPÉRIEUR DE FORMATION

Bac+3 Chargé de Développement Commercial et Marketing



VOUS AVEZ UN BAC+2 COMMERCIAL OU TECHNIQUE ? L'ENCADREMENT D'UNE ÉQUIPE COMMERCIALE VOUS TENTE ?

Le Groupe ISF et l'[ESC Grenoble](#) vous proposent une 3ème année de spécialisation.

Cette année de formation vous prépare à la fonction de "Responsable de Centre de Profit" validée par un titre certifié de niveau II RNCP, délivré par l'ESC Grenoble. Elle vous permet en outre de présenter le concours Passerelle d'entrée en 2ème année du Programme Grande Ecole.

Le Responsable Opérationnel d'Unité exerce 5 activités principales quelle que soit la fonction spécifique dans laquelle il intervient :

1. Prise en compte du contexte de l'entreprise, de la stratégie et analyse du positionnement de son unité.
2. Définition des objectifs opérationnels de son unité, détermination d'un plan d'action et des moyens.
3. Mise en oeuvre de projets ou d'actions pour atteindre les objectifs opérationnels définis. Analyse des écarts, reporting.
4. Direction et animation d'une équipe. Mise en oeuvre, au sein de son unité, d'actions de conduite de changements de l'organisation.
5. Choix et mobilisation de différentes ressources internes ou externes afin de réaliser les projets.

Objectifs pédagogiques

Permettre à des étudiants titulaires d'un Bac + 2 "commercial" d'approfondir leurs compétences sur des postes d'encadrement à dominante commerciale et marketing
- Permettre aux profils techniques d'obtenir une double compétence de niveau Bac + 3

Public concerné - pré requis

Pour faire acte de candidature, il faut être titulaire d'un bac + 2 validé ou en cours de validation.

Sélection : sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

Méthodes pédagogiques

Alternants

Contenu du programme

COMPETENCES TRANSVERSALES

- Intégration
- Développement personnel et communication
- Management d'équipe
- Conduite d'équipe projet
- Management stratégique
- Droit
- Gestion des Ressources Humaines
- Anglais
- Analyse financière et gestion budgétaire
- Jeu d'entreprise Visual Surf
- Développement international
- Plan de communication
- Actualité économique
- Techniques de négociation
- Organisation commerciale
- Coaching PFE
- Soutenance PFE

POLE MARKETING

- Marketing stratégique
- Marketing opérationnel
- Web marketing
- Innovation produit

Les modalités

Lieu de déroulement

Alençon, Le Mans

Date

Contactez-nous

Durée

Formation d'un an, de octobre à juillet.

Rythme de l'Alternants : 2 jours en centre de formation et 3 jours en entreprise.

Validation de la formation

Titre de niveau II inscrit au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) : "Responsable Opérationnel d'Unité" spécialisation "Vente et marketing".

Financement

- Entreprise en Alternance
- Congé Individuel de Formation
- Etudiant
- Financement individuel
- Conseil Régional + Fonds Social Européen

Contact

Alençon : Eric MICHEL - 02 33 80 84 00 -

emichel@groupeisf.com

Le Mans : Julien GUILMÉ - 02 43 39 04 21 -

jguilme@groupeisf.com



**GRENOBLE
ECOLE DE
MANAGEMENT**
TECHNOLOGY & INNOVATION



GROUPE ISF
INSTITUT SUPÉRIEUR DE FORMATION

Bac+3 Chargé de Développement Commercial et Marketing



- Evaluation professionnelle

POLE NEGOCIATION

- Stratégie de négociation
- Techniques de négociation approfondies
- Management commercial
- Oral de spécialisation

Poursuite de parcours

A compléter avec les formations :

[Bac+5 Dirigeant Manager Opérationnel d'Entreprise](#)

ou

[Bac+5 Dirigeant Manager Opérationnel d'Entreprise - Mention Gestion de Patrimoine Privé et Professionnel](#)