

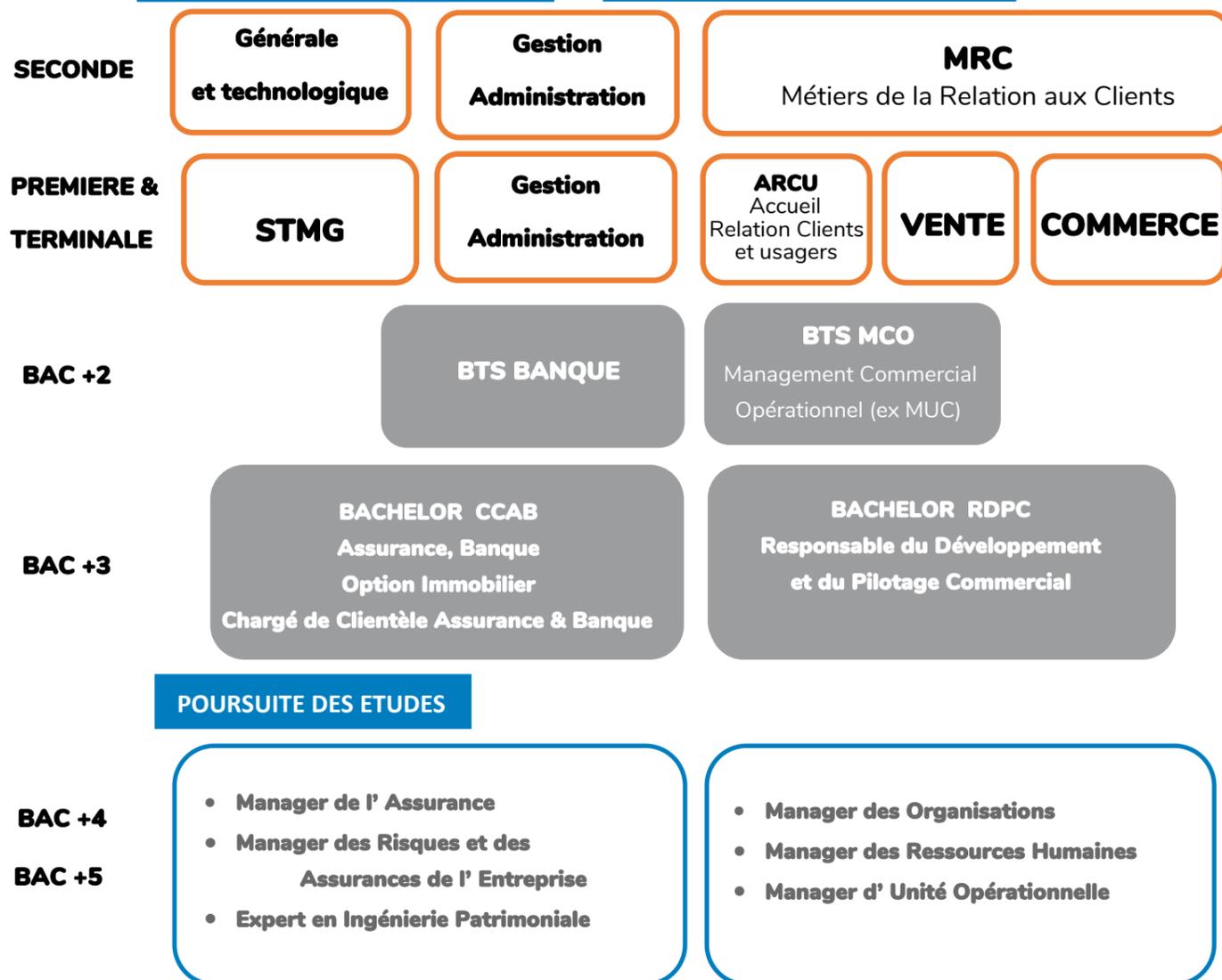
## LE CAMPUS MARIE FRANCE

- ▶ Le Campus est à la fois un lycée, un post bac, un centre de formation professionnelle, un centre de formation apprentis.
- Etablissement de l'enseignement catholique depuis 1940, ouvert à tous, il vise à l'épanouissement, à la croissance et à l'accomplissement de la personne dans toutes les dimensions de son être.



### ARCHITECTURE DES ETUDES

### AU CAMPUS MARIE FRANCE



### POURSUITE DES ETUDES

## UN CAMPUS TOURNÉ VERS L'INTERNATIONAL

- ▶ Une classe européenne en lycée professionnel (projet ERASMUS)



- ▶ The European Bachelor of Science in Business

Accessible aux étudiants admis dans le cursus "Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque - Bachelor Assurance, Banque & Immobilier" de l'ESA en partenariat avec le Campus Marie France, qui disposent, avec le TOEIC, d'une certification de langue anglaise reconnue dans le monde entier en ayant obtenu un minimum de 800 points au TOEIC.

Contact Alternance Tél 04 83 36 25 24 - boffa.cy@lmf83.fr

Campus Marie France - 20, rue Danton - 83000 TOULON

Tél. 04 94 41 63 01 - Fax. 04 94 41 91 31

[www.lyceemariefrance.fr](http://www.lyceemariefrance.fr) - [secretariat@lmf83.fr](mailto:secretariat@lmf83.fr)

Lycée privé sous contrat d'association avec l'Etat / N° Déclaration d'activité 93 83 04046 83

Conception : agence nbc 04 94 89 36 94



# BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT ET DU PILOTAGE COMMERCIAL

## RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT ET DU PILOTAGE COMMERCIAL



### EN ALTERNANCE

1 semaine en entreprise  
1 semaine au Campus Marie France



**BAC +3**

### RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT ET DU PILOTAGE COMMERCIAL

Titre de Niveau II, enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (Code NSF 312 p) - Arrêté du 7.07.2017 - J.O. du 19.07.2017

En partenariat avec



# BACHELOR "RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT ET DU PILOTAGE COMMERCIAL"



Titre de niveau II (Bac+3) - Inscrit au RNCP

Cette formation a l'ambition de préparer soit des managers de proximité et intermédiaires qui occupent une place de pivot entre les équipes opérationnelles et la direction générale ou commerciale, soit des managers opérationnels de la vente responsables d'un secteur, unité, gamme qui organisent en toute autonomie leurs activités pour atteindre leurs objectifs.

## CONTEXTE PROFESSIONNEL

### ET SECTEURS CONCERNÉS

Il est défini comme celui qui joue un rôle :

- de développement commercial via le développement du portefeuille client et du chiffre d'affaires (soit par réalisation de ses propres ventes, soit par l'encadrement de son équipe)
- de pilotage de l'activité commerciale :

Il analyse les données chiffrées et traduit les orientations stratégiques de la direction en décisions commerciales opérationnelles dans son secteur.

## COMPÉTENCES VISÉES

Domaine commercial : techniques de vente, élaboration plan commercial...

Domaine marketing : techniques études de marchés veille concurrentielle...

Domaine de gestion : budget prévisionnel, analyser résultats quantitatifs, objectifs, résultats...

Domaine management et animation d'équipe : techniques animation et encadrement

Domaine transversal : maîtrise outils bureautiques, Informatique et l'anglais.

## ETUDES GRATUITES

## RÉMUNÉRÉES



## FORMATION DE QUALITÉ

**Faire le choix de l'alternance permet de combiner enseignement de bon niveau, expérience professionnelle et rémunération.**

L'organisation des cours au Campus Marie France permet aux étudiants de suivre leur cursus dans le cadre d'un contrat de professionnalisation en intégrant une entreprise.

Le système de l'alternance permet de bénéficier d'études gratuites, tout en étant rémunéré. Les étudiants en alternance sont exemptés de stage.

**Vous êtes déjà un véritable collaborateur.**

## LES DEBOUCHÉS

- Pôle réalisation de la vente-négociation :** conduit une négociation permettant de conclure les ventes tout en respectant le cadre fixé par sa direction.
  - Pôle management des commerciaux :** manage une équipe de commerciaux (vente ou marketing)
- Dans les petites structures, le responsable du développement et du pilotage commercial gère, anime et développe son unité-zone commerciale. Il est dans la quasi-totalité des cas impliqué dans le processus de commercialisation.

## POURQUOI ?

Le titre « Responsable du développement et du Pilotage commercial » est une formation conçue par l'Association pour le Collège de Paris - Ascencia. Des réunions de travail avec des experts de la fonction sont organisées. Des enquêtes, des sondages, des veilles sont organisées et le Certificateur tient informé de ses actions le centre de formation.

**Vous choisissez cette formation pour :**

- Préparer un titre reconnu par l'Etat et par les entreprises (titre de niveau II inscrit au RNCP)
- Apprendre au contact de formateurs pédagogues et expérimentés.
- Réaliser des projets motivants
- Concrétiser votre passion
- Acquérir des compétences professionnelles

## Comment ?

**COURS :** de septembre à début Juillet soit 450 heures de formation

## CONTRAT D' APPRENTISSAGE OU PROFESSIONNALISATION

Le contrat peut débuter avant le début de la formation et se terminer après la fin des cours

## Pour qui ?

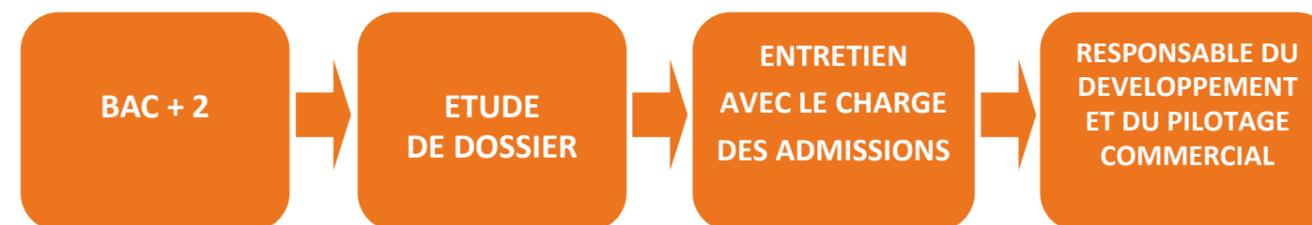
Niveau requis : Diplôme Bac + 2

## Qualités attendues :

Esprit d'analyse et de synthèse, sens des Responsabilités, méthode, aptitude à la relation humaine et à la communications, autonomie dans le travail, sens du commerce

## Modalités de sélections

Téléchargement du dossier de candidature sur le site [www.lyceemariefrance.fr](http://www.lyceemariefrance.fr)



## PROGRAMME

<b>MODULE UE1</b> : Management	<b>MODULE UE4</b> : Développement commercial
<b>MODULE UE 2</b> : Gestion et Outils quantitatifs	<b>MODULE UE5</b> : Ressources Humaines
<b>MODULE UE 3</b> : Marketing - Communication	<b>MODULE UE6</b> : Développement professionnel

Contrôle continu sur chaque module

## Critères d'évaluation :

- ◆ Capacité à résumer ses activités en entreprise
- ◆ Exploration variée des compétences nécessaires à la certification
- ◆ Pertinence à produire une problématique et à définir un plan d'action
- ◆ Capacité de réflexion, de synthèse et d'analyse

## Articulation de l'oral : (45 mn)

- ◆ Présentation du candidat et perspectives de carrière -5 mn
- ◆ Présentation du rapport d'activité - 30 mn
- ◆ Débat et questions du jury -5 mn