

BACHELOR EUROPEEN MARETING CARGE DE DEVELOPPEMENT MARKETING ET COMMERCIAL

Mise à jour le 10 janvier 2023

OBJECTIFS

- Optimiser la stratégie de l'entreprise et contribuer au développement du portefeuille client
- Elaborer, déployer et évaluer les résultats d'un plan marketing et opérationnel
- Maitriser la stratégie de la relation client et anticiper les tendances
- Mette en place un plan d'action commercial et de fidélisation
- Contribuer à l'amélioration continue des produits et services
- Assurer la gestion administrative et commercial des ventes
- Manager et suivre les performances d'une équipe commercial

PREREQUIS

Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant d'un niveau 5 ou équivalent dans le domaine du commerce, de la vente, du marketing et de la communication. Les candidats doivent également avoir validé le niveau d'anglais correspondant au niveau A2 du CECRL.

À titre dérogatoire, l'accès à la certification pourra être ouvert aux candidats attestant d'une expérience professionnelle, en continu ou en discontinu, dans le commerce, la vente, le marketing ou la communication. **TARIF**

Les frais pédagogiques de formation sont pris en charge par les OPCO suivant les références de FranceCompétence 8400€

MODALITES ET DELAI D'ACCES

Inscription d'avril à septembre de l'année en cours. Pas d'inscription sur Parcours sup mais en direct avec le CFA OFI ONE. Une période de 1 à 2 semaines est requise pour avoir une réponse au dossier d'inscription

Envoi de CV (valerie@ofione.com), rendez-vous (01.45.57.67.04), inscription à partir d'avril 2023

ACCESSIBILITE HANDICAP

- Nous contacter au 01 45 57 67 04

STATUT

Contrat d'Apprentissage

DUREE DE LA FORMATION

12 mois (CFA et Entreprise), 525 heures de formation.

ALTERNANCE

3 semaines en entreprise pour une semaine au centre en moyenne.

MODALITES D'EVALUATION

Contrôles continus tout au long du cursus, examen final au seins du centre, sujet délivré par la FEDE

METHODES MOBILISEES

Pédagogie participative, active, démonstrative et expérientielle

Formation mixte (présentiel et distanciel)

Formation permettant l'acquisition de compétences professionnelles réelles et opérationnelles en entreprise

BLOC 1

Construire les orientations de la stratégie Marketing et Commercial d'une organisation

Langue vivante étrangère



BLOC 2

Concevoir le plan d'action Marketing et Commercial Opérationnel d'une organisation

BLOC 3

Piloter le plan d'action opérationnel marketing et commercial

BLOC 4

Conduire les actions de développement commercial

UNITES CAPITALISABLES ET HORAIRES INDICATIFS

	LISTE DES UNITES CAPITALISABLES	CONTENU	HORAIRE INDICATIFS EN FACE A FACE PEDAGOGIQUE
	UE D UC D31	Expertise professionnelle	300h à 390h
	UC D32	Stage ou projet tutoré	12 semaines
	UC D33	Contrôle continu	-
	UE B UC B31	Langue vivante européenne 1	60h à 80h
	UE A UC A2	Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action	20h à 30h
	UC A3	Le management interculturel et les ressources humaines en Europe	20h à 30h

EPREUVES	UC	CREDITS	COEF	FORME	DUREE
D3 EXPERTISE PROFESSIONNELLE ET RNCP	D31	21	7	Epreuve professionnelle écrite	6 HEURES
	D32	19	4	Entretien professionnelle	0.30 HEURES
	D33	2	2	Contrôle continu	-
B31 LANGUE VIVANTE EUROPEENNE	B31.1	6	2	Ecrite	1 HEURE
	B31.2	6	2	Oral	0.45 HEURE
LE PROJET EUROPEEN : CULTURE ET DEMOCRATIE POUR UNE CITOYENNETE EN ACTION	A2	3	1	QCM en ligne	0H40 HEURE
LE MANAGEMENT INTERCULTUREL ET LES RESSOURCES HUMAINES EN EUROPE	A3	3	2	QCM en ligne	0H40 HEURE

UE D EXPERTISE PROFESSIONNELLE

UC D31

- Marketing stratégique et opérationnel
- Marketing stratégique
- Marketing Opérationnel
- CRM : Optimiser la gestion de la relation client
- Droit du Marketing
- Droit du Marketing et de la Consommation
- Droit du Marketing et de la Communication
- Marketing B to B
- E-marketing
- Stratégie des marques
- Marketing des services

UC D32

Le document écrit présenté par les candidats stagiaires ou salariés est un rapport d'activité. Le document écrit présenté au titre de recherches théoriques est un mémoire. Ce document écrit constitue une partie du travail évalué par le jury. En tant que tel, il est donc un objet d'évaluation et représente 50% de la note finale.

2.1. Le contenu du document écrit

Le document écrit ne doit pas se résumer à un simple descriptif de l'activité du candidat ou à un simple compte rendu de lecture. Il doit représenter un effort de recherche, d'analyse et d'application concernant un aspect réel et bien délimité de l'activité d'une entreprise (entendue au sens large), dans un contexte économique européen si possible. L'observation des pratiques de l'entreprise ou de l'organisation et/ou la lecture des ouvrages théoriques en relation avec le sujet doit permettre au candidat de cerner une problématique relative à un contexte précis, et lui donner l'occasion de développer une analyse et des propositions concrètes qu'il doit être capable de justifier.

L'organisation du document écrit est importante, il doit respecter une ordonnance classique, en abordant dans un ordre logique les différentes étapes de l'élaboration du projet, dont voici quelques exemples :

- Introduction ;
- La demande ou la commande ;
- La problématique ;
- L'idée de départ, le projet initial ;
- Les hypothèses de recherche ;
- Les résultats attendus ;
- La méthodologie utilisée ;
- Les arguments du projet, les propositions ;
- L'évaluation, la comparaison avec d'autres projets ;
- La confrontation avec la réalité, le terrain, les entreprises ;
- Les résultats éventuellement obtenus ;
- Les outils de contrôle éventuellement mis en place

UC B31 Langue Vivante Européenne 1

Écouter	Je peux comprendre les points essentiels quand un langage clair et standard est utilisé et s'il s'agit de sujets familiers concernant le travail, l'école, les loisirs... Je peux comprendre l'essentiel de nombreuses émissions de radio ou de télévision sur l'actualité ou sur des sujets qui m'intéressent à titre personnel ou professionnel si l'on parle d'une façon relativement lente et distincte
Lire	Je peux comprendre des textes rédigés essentiellement dans une langue courante ou relative à mon travail. Je peux comprendre la description d'événements, l'expression de sentiments et de souhaits dans des lettres personnelle.
Prendre part à une conversation	Je peux faire face à la majorité des situations que l'on peut rencontrer au cours d'un voyage dans une région où la langue est parlée. Je peux prendre part sans préparation à une conversation sur des sujets familiers ou d'intérêt personnel ou qui concernent la vie quotidienne (par exemple famille, loisirs, travail, voyage et actualité).
S'exprimer oralement en continu	Je peux m'exprimer de manière simple afin de raconter des expériences et des événements, mes rêves, mes espoirs ou mes buts. Je peux brièvement donner les raisons et explications de mes opinions ou projets. Je peux raconter une histoire ou l'intrigue d'un livre ou d'un film et exprimer mes réactions.
Écrire	Je peux écrire un texte simple et cohérent sur des sujets familiers ou qui m'intéressent personnellement. Je peux écrire des lettres personnelles pour décrire expériences et impressions.

UE A2 Culture et Citoyenneté Européennes

- Chapitre 1 : Géopolitique de l'Europe
- Chapitre 2 : Histoire contemporaine de la construction européenne
- Chapitre 3 : Le fonctionnement de l'Union européenne
- Chapitre 4 : Enjeux, défis et avenir de la construction européenne
- Chapitre 5 : L'Union européenne, l'Europe et le monde
- Chapitre 6 : Focus sur la corruption – Module construit en partenariat avec le GRECO

UE A3 Le management interculturel et les ressources humaines

Partie 1 : Le management interculturel en Europe

- La nature de la culture et ses effets au sein de l'environnement de professionnel
- La communication dans une organisation internationale
- La complexité de la culture et le management des conflits culturels

Partie II : Les ressources humaines en Europe

- Les notions essentielles du droit du travail en Europe
- Les formalités d'immigration dans un cadre professionnel
- Les systèmes de protection sociale en Europe
- La responsabilité sociale des entreprises (RSE)

Validation des blocs de compétences

N° et intitulé du bloc	Modalités d'évaluation
RNCP36374BC01 Construire les orientations de la stratégie marketing et commerciale d'une organisation	<ul style="list-style-type: none">- Mise en situation professionnelle reconstituée : analyse du marché et analyse concurrentielle (Travail en groupe, production écrite)- Étude de cas : recommandations stratégiques marketing et commerciales (Travail individuel, production écrite)
RNCP36374BC02 Concevoir le plan d'action marketing et commercial opérationnel d'une organisation	<ul style="list-style-type: none">- Étude de cas : plan d'action marketing et commercial (Travail individuel, Production écrite)- Cas pratique : cahier des charges d'une action marketing et commerciale (Travail individuel, Production écrite)
RNCP36374BC03 Piloter le plan d'action opérationnel marketing et commercial	<ul style="list-style-type: none">- Mise en situation professionnelle reconstituée : pilotage d'une action marketing et commerciale (Travail en groupe, production écrite et orale)
RNCP36374BC04 Conduire les actions de développement commercial d'une organisation	<ul style="list-style-type: none">- Mise en situation professionnelle reconstituée : pilotage d'une action de prospection (Travail en groupe, Production écrite)- Mise en situation professionnelle reconstituée : mener une négociation commerciale (Travail en groupe, Production écrite et orale)- Cas pratique : communication commerciale (Travail individuel et/ou en groupe, Production écrite et/ou multimédia)- Cas pratique : relation client et réputation numérique (Travail en groupe, Production écrite)- Questionnaire à visée professionnelle : Communication commerciale en anglais (Travail individuel, Production écrit)

L'acquisition de la certification est conditionnée par la validation des quatre blocs de compétences, et d'une épreuve transversale à l'ensemble des blocs : dossier et soutenance professionnels

Equivalences / Passerelle

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : Non

Type d'emplois accessibles :

L'activité de ce métier s'exerce au sein d'entreprises industrielles, commerciales ou de sociétés de services, dans des structures de type PME et PMI, ou de grandes entreprises, dotées d'un département marketing ou commercial, dans tout type de secteurs d'activités. L'activité varie selon le secteur (industrie, service, banque, grande distribution, santé, ...) et la taille de la structure (PME/PMI, grande entreprise, groupe, PME ...).

- Chargé de projet marketing
- Chargé de mission marketing
- Chargé d'affaires marketing
- Responsable marketing digital
- Responsable marketing et commercial
- Responsable du développement commercial
- Business Developer
- Brand manager
- Responsable de la relation clientèle
- Chef de projet commercial

Code(s) ROME :

- M1704 - Management relation clientèle
- M1705 - Marketing
- M1707 - Stratégie commerciale
- E1103 - Communication

Poursuite d'études

Le titulaire d'un Bachelor Marketing & Commercial peut poursuivre ses études vers un Master en Commerce ou en Marketing.