

BACHELOR

Stratégie Commerciale des Entreprises Agricoles
Ou Marketing

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES
ROLLANCOURT

Formation en Alternance
d'une durée d'1 AN
En Contrat d'Apprentissage
Contrat de Professionnalisation
ou Stage

Cette formation apportant des compétences professionnelles permettant l'insertion au sein des entreprises.

Cette formation se déroule avec un support Bachelor, diplôme de la Fédération Européenne des Ecoles (630 établissements dans l'Union européenne).

Conditions d'Admission **:

Cette formation est accessible aux étudiants de niveau 5 (BTS,DUT,...)

Emplois
Visés



Responsable
Marketing

Responsable
Commercial



MISSIONS

Ce responsable élabore la stratégie commerciale de l'entreprise en accord avec la direction. Son objectif : développer les marges et le chiffre d'affaires.

Le responsable commercial a une excellente connaissance du marché. Il veille aux évolutions des produits vendus par l'entreprise et se tient informé du positionnement de la concurrence. Son esprit critique et sa créativité lui permettent d'analyser et de formuler des propositions en termes de stratégie commerciale.

Excellent manager, il sait encadrer et motiver son équipe.

Enfin, si l'entreprise est présente sur des marchés internationaux la maîtrise de l'anglais voire d'autres langues est indispensable.

Poursuite d'études

Mastère Management et
Stratégie des Entreprises

** Sous réserve d'un nombre suffisant d'entrants pour l'ouverture d'une session

CONTENU DE FORMATION

Prérequis :

- * Etre titulaire d'un BTS
- * Etre âgé de 16 à 30 an au 1er jour de contrat d'apprentissage pour ceux choisissant la voie de l'apprentissage
- * Entretien de motivation

⇒ Culture Européenne :

Le management interculturel et les ressources humaines ;
Le trajet Européen, culture et démocratie pour une citoyenneté en action.

⇒ Anglais :

L'acquisition du vocabulaire du monde du travail ;
La rédaction de courriers commerciaux, le téléphone.

Support Bachelor Stratégie Commerciale des Entreprises Agricoles

⇒ Gestion Financière :

La Comptabilité générale ;
La Gestion financière ;
La Comptabilité Analytique.

⇒ Fonction Commerciale :

Le Marketing fondamental.

⇒ Fonction Entrepreneuriale :

L'entreprise: Organisation et stratégies ;
La Certification ;
La mise en place d'une démarche qualité ;
Les Droits des sociétés ;
La Fiscalité des entreprises.

⇒ Fonction Ressources Humaines :

Le Droit du travail et gestion des ressources humaines.

⇒ Marketing et Gestion Commerciale :

Le Marketing agroalimentaire ;
Le Merchandising ;
La Gestion commerciale ;
Les Techniques de vente ;
Le Management commercial.



Support Bachelor Marketing

⇒ Gestion des ressources humaines :

La place et le rôle des GRH ;
La gestion prévisionnelle des emplois et compétences ;
Le recrutement, la formation ;
Stratégie et ressources humaines, la gestion des rémunérations.

⇒ Fondement du Marketing opérationnel :

Comprendre les concepts de segmentation / cible / positionnement ;
Maîtriser les étapes d'une stratégie marketing ;
Connaître et comprendre les nouvelles tendances marketing.

⇒ Marketing Stratégique :

La démarche du marketing stratégique ;
Les outils et méthodes pour déceler les opportunités économiques ;
Maîtriser les différentes matrices d'analyse et assimiler les outils d'aide à la décision.

⇒ Marketing Industriel B to B :

Maîtriser la démarche marketing-mix dans l'environnement B to B.

⇒ Marketing International : marchés matures / émergents :

Les spécificités dans l'environnement marketing global ;
Les décisions marketing dans un environnement interculturel.

⇒ Marketing des services :

Appréhender le rôle particulier du marketing des services dans l'évolution du marketing (marketing de masse, segmenté, individualisé) et dans le processus de création de valeur ;
Les spécificités et la place du marketing des services dans l'évolution de la société et du marché.

⇒ Le e-marketing :

La démarche e-business et connaître les acteurs du net ;
Maîtriser les outils de communication du e-marketing.

Durée de la formation :

420 h en classe



« Certification professionnelle accessible par la VAE »,
Pour l'accès via ce dispositif. La FEDE se charge de mettre en œuvre les VAE.



MFR ROLLANCOURT / 1 RUE DU MOULIN 62770 ROLLANCOURT
Contact: 03.21.04.81.06 / mfr.rollancourt@mfr.asso.fr
www.rollancourt-formations.fr

