

Titre Responsable Marketing et Commercial *

Support 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

Titre certifiant *, de niveau Bac+3 apportant des compétences professionnelles permettant l'insertion au sein des entreprises.
Cette formation s'effectue avec un support Bachelor.
Diplôme de la Fédération Européenne des Ecoles qui regroupe 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

*code RNCP : 31900

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

CONTENU DE FORMATION

⇒ 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, de cible, de 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 et marchés 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



80% de satisfaits



MFR ROLLANCOURT / 1 RUE DU MOULIN 62770 ROLLANCOURT
Contact: 03.21.04.17.53 / mfr.rollancourt@mfr.asso.fr
www.rollancourt-formations.fr