



BACHELOR Chargé d'Information et Communication Polyvalent Responsable du Développement et du Pilotage Commercial dans une structure d'information et de communication

UFA BAUDIMONT - ARRAS

• PUBLIC

Contrat d'apprentissage : Être âgé.e de moins de 29 ans (sauf si statut TH)

• PRÉREQUIS

Titre de niveau 5 ou équivalent ou de niveau 4 avec 3 ans d'expérience professionnelle (Avis de la commission pédagogique) quel que soit la filière suivie.

• MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur entretien et dossier. Validation de la candidature sous 1 mois sous réserve des accords de prise en charge ou signature du contrat d'alternance.

Délais : article L.6222-12 du code du travail : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. »

• OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Le/LA Responsable du développement et du pilotage commercial est aussi chargé.e de développer le chiffre d'affaires de son périmètre en, utilisant les outils marketing adaptés.

L'originalité du cursus répond à une demande précise des structures d'information et de communication : allier culture générale, outils INFOCOMM et capacité à analyser un marché; participer à une stratégie de communication, développer un portefeuille client par la communication marketing et la publication numérique, piloter la performance commerciale, assurer le management d'une équipe.

Un.e Responsable du Développement et du Pilotage Commercial efficace ne doit pas seulement prospecter à tout va mais doit aussi savoir analyser son marché, le segmenter, toucher la bonne cible, et décrocher le bon rendez-vous avec le bon décideur pour lui apporter la bonne réponse à son besoin. Il.elle est le pilote et le chef d'orchestre de la relation client et doit, de surcroît, s'appuyer sur les différentes compétences de l'entreprise et surtout sur un fonctionnement en mode projet.

• PERSPECTIVES POST-FORMATION

Le/la titulaire du Bachelor peut occuper un poste de Responsable commercial.e Business Developer, responsable des Ventes, Chef.e de projet chargé.e de développement commercial, Chargé.e de mission, Conseiller.ère Attaché.e Commercial.e Vendeur.se.





ORGANISATION DE LA FORMATION

• MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Théorie – pratique – mise en situation professionnelle
Intervention de professionnels
Cas pratique – mise en situation – exposés – projets –
Formation distancielle

• MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude cas - Rapport d'activité – Soutenance devant jury professionnel
Acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :
Responsable du développement commercial marketing (partielle)
Responsable de la stratégie marketing et développement commercial (partielle)
Responsable de l'unité commerciale (partielle)
Responsable du développement commercial (partielle)

• NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum 8 – maximum 15

• DURÉE DE LA FORMATION

565 heures de formation en centre

• PROGRAMME

Bloc d'activité 1 : Analyser les données commerciales – marketing et participer à la stratégie commerciale
Bloc d'activité 2 : Développer un portefeuille client
Bloc d'activité 3 : Piloter la performance commerciale
Bloc d'activité 4 : Assurer le management de l'équipe

• TARIFS DE LA FORMATION

Conditions tarifaires sur demande

Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 «fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage». Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Tarif de la formation : coût parcours OPCO par année de formation : 8150 €. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap).

Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.

Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

• ENTREPRISES

Entreprises commerciales, industrielles et de services
PME PMI majoritairement
Grandes Entreprises
Pour les PME, le poste sera plus polyvalent « commercial marketing » et ????????

• ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Accueil et l'accès des publics en situation de handicap.

- Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Référente handicap du CFA Jean Bosco :

Sophie Dumortier 07.87.14.25.31
ou dumortier.s@cfajeambosco.fr

• TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION (données 2020)

NC%

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels

NC%

Taux d'interruption en cours de formation

NC%

Taux d'insertion professionnelle à 6 mois

NC%

Taux de poursuite d'études

• VALEUR AJOUTÉE:

Semaine professionnelle
Projets pédagogiques
Partenariat avec le Collège de Paris

Nouvelle Formation en apprentissage



COORDONNÉES

UFA BAUDIMONT
17 rue Saint Maurice – CS 40573
62008 ARRAS Cedex
03 21 16 18 00

EXPERT MISE EN RELATION SERVICE
DÉVELOPPEMENT CFA DU SECTEUR :

Katia SAUS