

PROGRAMME FORMATION « Responsable du Développement et du Pilotage Commercial » (RDPC)

L'alternance c'est opter pour un enseignement de bon niveau, une expérience professionnelle et une rémunération.

1- Pré-requis :

-L'alternant doit être détenteur d'un BTS ou autre diplôme (Bac + 2 minimum) tertiaire

-Notre établissement est accessible au public en situation de handicap (locaux adapté).

Nous proposons un accompagnement collectif et individuel avec prise en charge des situations de handicaps en partenariat avec des organismes spécialisés.

2- Objectif de la formation :

Le titre « Responsable du Développement et du Pilotage Commercial » est une formation conçue par des professionnels du marketing pour de futurs professionnels de la filière.

3- Programme de la formation et modalités d'examens

UNITE D'ENSEIGNEMENT (UE)	MODULE
BLOC 1 : Analyser son marché et participer à la stratégie commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Etude et analyse de marché • Philosophie de l'économie et des affaires • Marketing stratégique • Droit des relations commerciales • Parcours de spécialisation • Anglais – Market analysis • Rapport de compétences • Outils d'insertion professionnelle
BLOC 2 : Développer un portefeuille client	<ul style="list-style-type: none"> • Cahier des charges d'un PAC-M • Community management • Analyse de données clients - commerciales • Outils de gestion co : CRM, BDD commerciales, EXCEL, SI • Développement du portefeuille client • Parcours de spécialisation • Anglais – Customer portfolio • Rapport de compétences • Outils d'insertion professionnelle
BLOC 3 : Piloter la performance commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Marketing opérationnel • Marketing digital – Social média • Pilotage de la performance et des actions commerciales • Contrôle de gestion des activités commerciales et marketing • Budgétisation du PAC-M • Parcours de spécialisation • Anglais – Business development • Rapport de compétences • Outils d'insertion professionnelle
BLOC 4 : Assurer le management de l'équipe commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Management de l'équipe commerciale • Développement RH • Droit social et du travail

	<ul style="list-style-type: none"> • Management de la qualité • Parcours de spécialisation • Anglais – Team management • Rapport de compétences • Outils d'insertion professionnelle
Modalités d'examens	
Epreuves écrites blanches	Examens blancs prévus au cours de l'année
Epreuves écrites finales	Epreuves finales au mois de juin 2023 afin d'obtenir le diplôme RDPC
Epreuves finales orales	Epreuves finales au mois de juin 2023 afin d'obtenir le diplôme RDPC

MODALITE d'examens

<p>CONTRÔLE CONTINU ANNUEL</p> <p>.L'ensemble des matières / modules fait l'objet d'un contrôle de connaissances (interrogation écrite, orale, DST, devoir maison, exposé, QCM...) = 1 évaluation pour 10h de cours</p> <p style="text-align: center;">ÉPREUVES FINALES</p> <p>.Etude de cas</p> <p style="text-align: center;">LES ÉPREUVES ORALES</p> <p>-1 – Le projet d'entreprise: Création d'entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none"> - rédaction d'un support papier de présentation du projet justifiant les choix, - élaboration d'une présentation assistée par ordinateur, - soutenance orale de groupe de 30 minutes. <p>-2 – Le rapport de compétences : Un grand oral de fin de formation de 45 minutes comprenant un rapport final d'activités réalisées en entreprise.</p> <p>-3- Le rapport d'activités : Durée : 35 minutes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - exposé du candidat : 20 minutes, - débat et questions du jury : 15 minutes.
--

1- Durée et rythmes de l'alternance :

Cette formation est réalisée sur 1 an, de septembre à juin. Les alternants sont une semaine en entreprise et une semaine au Centre de Formation.

4- Le tarif :

Le tarif est en fonction du financement de votre OPCO, il varie de 4849.50€ à 5830€ pour 537 heures

MODALITES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

1- Les formateurs se basent sur de nombreuses méthodes pédagogiques, diaporama, QCM, vidéos, supports professionnels, presses spécialisées afin de diffuser les contenus de la formation.

2- Moyens pédagogiques :

Dans notre Centre de Formation, il est mis à la disposition des apprenants, les éléments suivants :

ADMINISTRATIVEMENT

- Fiche de Visite ; un professeur référant visite l'apprenant une fois par année afin de consolider le lien école-entreprise.
- Règlement Intérieur
- Feuille d'émargement quotidienne

PEDAGOGIQUEMENT

- Conseils de Classe une fois par semestre avec bulletin envoyé aux entreprises et à l'apprenant
- Chaque classe est équipée d'un vidéoprojecteur, d'un ordinateur et d'un écran.
- Centre de Documentation ouvert toute la semaine
- Abonnement de l'établissement aux principaux magazines et journaux (Management, Capital, Alternative économique...).
- Remise de Diplômes au cours d'une soirée ECOLE / ENTREPRISE
- Mixité des équipes pédagogiques (Professeurs et formateurs issus du monde professionnel)
- 1 semaine « Projet d'entreprise – Création d'entreprise »

SANCTION DE LA FORMATION

- Contrôle continu sur les temps de cours
- Une soutenance orale d'un rapport de compétences
- Une soutenance orale d'un rapport d'activités
- Etude de cas

Version N°2 du 01/09/2022