



MARKETING & BUSINESS INTERNATIONAL MENTION RSE (RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES)



DEVENEZ :

En France et / ou à l'international :

- ✓ Responsable du développement commercial.
- ✓ Chargé du développement commercial.
- ✓ Business developer.
- ✓ Ingénieur commercial.
- ✓ Attaché commercial.
- ✓ Technico-commercial.
- ✓ Chargé d'affaires.



- ✓ Titulaire d'un diplôme BAC +2, d'un titre RNCP de niveau 5 ou de 120 crédits ECTS.



- ✓ 1 an en alternance.
- ✓ 560 heures de formation sur l'année.
- ✓ Alternance : 3 semaines en entreprise, 1 semaine en formation.
- ✓ Formation par alternance : avec un contrat de professionnalisation ou apprentissage en entreprise.



- ✓ Formation prise en charge à 100%.

OBJECTIF DE LA FORMATION

Le titulaire du titre se présente comme un manager de proximité capable de mettre en place des plans d'action commerciale adaptés aux zones géographiques visées et d'y détecter de nouvelles opportunités commerciales.

Il met en place des outils de communication et des actions de marketing opérationnel.

Il négocie dans un contexte multiculturel et s'adapte rapidement aux besoins des clients. Grâce à son analyse de l'activité commerciale, il assure la production des reportings. Enfin, il manage une équipe et pilote les performances commerciales.

A L'ISSUE DE LA FORMATION, L'APPRENANT SERA CAPABLE DE :

- ✓ Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international
- ✓ Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international
- ✓ Négocier, mettre en place les contrats et partenariats
- ✓ Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international
- ✓ Parcours de spécialisation : Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)



ADMISSION

Directrice des études



Julie BONJOUR
julie.bonjour@saliege.fr
05 61 24 78 42

Bureau des Entreprises



Marie CAMPILLO
marie.campillo@saliege.fr
05 61 24 78 47