

BACHELOR MARKETING & VENTE OPTION MANAGEMENT DU WEB

« Responsable en Développement Marketing et Vente »

Secondier un chef d'entreprise ou un directeur commercial et marketing dans la définition et la mise en œuvre d'une stratégie visant à améliorer la visibilité et l'efficacité commerciale de l'entreprise sur le web. Prendre des initiatives pertinentes et pouvoir ainsi évoluer vers des fonctions à responsabilité.

SECTEUR D'ACTIVITÉ DES ENTREPRISES :

Tous les secteurs d'activités de toute nature et de toute dimension.

VALIDATION D'EXAMEN

SYSTÈME D'ÉVALUATION :

- Contrôle continu avec épreuves écrites et soutenances orales.
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant devra élaborer un projet personnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

VALIDATION DE LA FORMATION SUIVIE

À SUP'IROISE ET DE L'EXPÉRIENCE ACQUISE :

- Obtention du titre « Responsable en Développement Marketing et Vente » : Reconnu par l'État niveau II (BAC+3).
- Obtention du Bachelor Marketing et Management du Web

VOTRE PROGRAMME DURÉE DE LA FORMATION : 1 AN

- **Marketing opérationnel et stratégique**
 - > Pouvoir analyser la situation de l'entreprise vis-à-vis de la clientèle, améliorer la relation avec les clients et définir une stratégie et un plan d'action commercial adapté
- **Communication Stratégique et Opérationnelle**
 - > Savoir mener une réflexion stratégique pour concevoir des dispositifs de communication média et hors média
- **Management et Recrutement de l'Équipe de Vente**
 - > Maîtriser les techniques d'organisation, de management et de motivation d'une équipe de vente
 - > Maîtriser le recrutement d'une équipe commerciale
- **Web Marketing**
 - > Être capable de développer la vente en ligne, soit en créant du trafic, soit en améliorant la notoriété de l'entreprise
- **Techniques de Vente**
 - > Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente
- **Législation et Gestion des Ressources Humaines**
 - > Intégrer l'essentiel de la Gestion des Ressources Humaines par le droit du travail
- **Langue Vivante Étrangère : Anglais**
 - > Savoir exercer sa profession en anglais
- **Réseaux Sociaux**
 - > Savoir utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles
- **Communication et Management**
 - > Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, et d'utiliser des techniques de management
- **Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale**
 - > Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier
- **Droit**
 - > Maîtriser les dispositions juridiques indispensables à l'exercice de sa profession
- **Diagnostic Analytique et Commercial**
 - > Pouvoir améliorer la situation de l'entreprise sur son marché
- **Conduite de Projet**
 - > Accompagnement individualisé pour la mise en œuvre du contenu du projet et du mémoire
- **Simulation Professionnelle**
 - > Préparation à l'épreuve technique de simulation professionnelle
- **Thématiques Professionnelles**
 - > Acquérir une bonne culture des affaires grâce à l'analyse de cas d'entreprise et se préparer à la Certification AMF

BAC+3

**RECONNU
PAR L'ÉTAT
NIVEAU II**

EMPLOIS VISÉS

- Coordinateur(trice) ventes & marketing
- Chargé(e) d'études marketing / vente
- Chargé(e) de communication web
- Chargé(e) de projet web
- Community Manager & Webmarketing

CONDITIONS D'ADMISSIONS

- Niveau BAC+2 minimum
- Passage tests d'entrée
- Dossier de candidature et entretien



02 98 53 72 91
2 bld de Creac'h Gwen / 29 000 QUIMPER
www.sup-iroise.fr

