▶ Commerce
▶ Distribution
▶ Vente
▶ Marketing

GROUPE IGS
L'UNIVERSITÉ PROFESSIONNELLE INTERNATIONALE

▶ Cycle Master Pro 1 (en 2 ans)

Responsable du Développement Commercial en contrat de professionnalisation

Titre de l'ICD certifié niveau II Inscrit au RNCP (JO du 13/03/04)

ICD INSTITUT INTERNATIONAL DE COMMERCE ET DISTRIBUTION

Depuis sa création en 1980, l'ICD est resté fidèle à ses principes fondateurs d'école de commerce. La philosophie de l'ICD est de développer chez chacun des étudiants, sensibilité client et esprit conquérant, sens du concret et capacité d'analyse, qualités qui feront d'eux de réelles forces de propositions en entreprise. Les valeurs d'éthique, d'humanisme, d'ouverture et d'esprit d'équipe exercées tout au long de leur parcours à l'ICD leur permettront de conjuguer en activité professionnelle "savoir-être" et "savoir-faire".

▶ Pour quels métiers ?

Au terme de sa formation, le diplômé ICD pourra accéder aux métiers suivants :

- Chargé d'études
- Attaché commercial
- Commercial grands comptes
- Ingénieur d'affaires
- Responsable des ventes
- Chef de produit
- Ingénieur commercial
- Chef de secteur
- Manager de rayon
- Assistant marketing
- Assistant de communication

▶ Quelles missions en entreprise ?

Commercialisation

- Prospection
- Vente et négociation
- Gestion et suivi du portefeuille clients
- Reporting
- Analyse de l'activité commerciale

Participation au marketing stratégique de l'entreprise

- Mener des études de marché à travers des études quantitatives et qualitatives (sondage, analyse analyse de panels, …)
- Faire de la veille informationnelle et concurrentielle à travers des études documentaires

Participation à des opérations de marketing opérationnel

- Identifier la cible de clientèle et les outils d'approche du marché
- Concevoir, réaliser, mettre en forme des outils d'aide à la vente
- Participer à des actions de communication (animations, mailings, …)

▶ Le programme de formation

Le développement commercial

- Techniques de prospection et de négociation
- Négociation B to B, grands comptes
- Contrats et engagements
- Animation d'un réseau de distribution
- Politique d'achats

L'environnement commercial de l'entreprise

- Diagnostic et politiques marketing
- Etudes et recherches marketing
- Méthodes de sciences sociales et comportement du consommateur
- Stratégies marketing
- Développement international

Le Marketing client

- Stratégie prix, produits, marques
- Plan média
- Promotion des ventes
- Marketing relationnel (CRM)
- E-marketing

Bienvenue dans votre avenir

CIEFA

Le management stratégique et opérationnel

- Politique générale d'entreprise
- Management d'équipes
- Le management dans les organisations complexes

L'environnement économique et juridique de l'entreprise

- Economie internationale
- Géopolitique
- Droit européen des affaires
- Droit du travail et relations sociales
- Ethique des affaires

Gestion et finance

- Gestion financière
- Pilotage budgétaire
- Fiscalité

Développement de l'efficacité personnelle et professionnelle

- Méthodes d'expression professionnelle
- Pilotage de carrière et veille professionnelle
- Langues : anglais des affaires, préparation au TOEIC (Test Of English for International Communication), LV 2
- Technologies de l'Information et de la Communication

Réalisation et présentation du rapport d'activités et du mémoire professionnel

- Rapport d'activités professionnelles (1ère année)
- Mémoire de Recherche Appliquée (2ème année)

Contrat de professionnalisation – Mode d'emploi

Public concerné / Pré-requis

- Jeune de moins de 26 ans, ou 26 ans et plus si demandeur d'emploi.
- Salarié en poste en entreprise dans le cadre d'une période de professionnalisation.
- Bac +2 validé

Modalités de recrutement

- Recrutement des candidats : de mars à septembre
- Présélection des dossiers de candidature
- Tests de recrutement : TAGE 2, réflexion argumentée, QCM en anglais
- Entretien de culture générale et de motivation, oral d'anglais

Durée et rythme d'alternance

- Durée : 24 mois (1 080 heures au CIEFA)
- Démarrage du contrat de professionnalisation : entre septembre et novembre
- Alternance pratiquée : 3 jours de formation en moyenne tous les 15 jours au CIEFA

Rémunération

A défaut de dispositions conventionnelles plus favorables, la rémunération correspond aux montants bruts suivants :

De 16 à moins de 21 ans	De 21 ans à moins de 26 ans	26 ans et plus
55 % du SMIC	70 % du SMIC	85 % du minimum conventionnel
65 % Si qualification au moins égale à un Bac Pro ou équivalent	80 % Si qualification au moins égale à un Bac Pro ou équivalent	100 % du SMIC minimum

Les avantages pour l'employeur

- Prise en charge totale ou partielle par un OPCA des frais de formation du salarié (actions de formation, d'évaluation et d'accompagnement). Prise en charge totale de la formation tuteur, ainsi que des dépenses liées à l'exercice de la fonction tutorale (selon les accords de branches).
- Pendant toute la durée de son contrat de professionnalisation, le salarié n'est pas pris en compte dans l'effectif de l'entreprise (sauf en ce qui concerne la tarification de la cotisation accidents du travail).
- Bénéfice de la réduction des cotisations patronales (réductions loi Fillon)

OPQF

Pour tout renseignement, contactez le Service Inscriptions au 01 40 38 50 89 – ciefa4@groupe-igs.fr - www.ciefa.com

CIEFA