

Spécialisation Développement Commercial & Marketing numérique

Objectifs généraux

La spécialisation International Bachelor Développement commercial & Marketing Numérique prépare les étudiants aux différentes fonctions marketing et commerciales du monde de l'entreprise. Il permet aux étudiants de maîtriser les concepts, méthodes et outils du marketing, notamment en marketing digital, et de les appliquer à la stratégie marketing et à la dynamique d'entreprise. Il donne également une vision complète du processus de vente, de la prospection à la fidélisation dans un contexte international.

Rappel des objectifs opérationnels et évaluables de la formation (cf. Qualiopi)

1ère année : Acquérir les connaissances de gestion afin d'en maîtriser les principaux concepts et outils

2ème année : Maîtriser les concepts de multi-culturalité et de relations internationales

3ème année : Activités visées par le titre RNCP :

- ✓ Définir une stratégie d'acquisition numérique au sein d'une organisation
- ✓ Mettre en œuvre une stratégie d'acquisition à l'aide d'outils numériques
- ✓ Gérer des cycles de vente et la satisfaction client
- ✓ Piloter des projets d'acquisition numérique
- ✓ Piloter la performance des leviers d'action/ d'acquisition

Compétences spécifiques visées par le titre RNCP :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35209/>

Débouchés métiers

L'insertion professionnelle offre la possibilité d'occuper des postes variés au sein d'entreprises de tous secteurs et dans tous types d'entreprises (PME/PMI et grandes entreprises), comme :

- ✓ Développeur d'affaires
- ✓ Responsable d'affaires commerciales
- ✓ Attaché commercial
- ✓ Directeur du développement
- ✓ Chef d'entreprise
- ✓ Responsable de centre de profit Directeur des ventes
- ✓ Gestionnaire de compte
- ✓ Technicien commercial

Equivalences et passerelles

Certifications professionnelles, certifications ou habilitations en équivalence au niveau européen ou international :

- ✓ Responsable de la stratégie marketing et du développement commercial omnicanal (INST DE FORMATION COMMERCIALE PERMANENTE)
- ✓ Chargé d'affaires en hautes technologies (EURIDIS MANAGEMENT)
- ✓ Responsable du développement commercial (La compagnie de formation - Pigier)
- ✓ Responsable en marketing et développement commercial (ASSOCIATION GROUPE ESSEC)
- ✓ Responsable de développement commercial (option banque-assurance) (CCI France)
- ✓ Responsable du développement et du pilotage commercial (ASCENCIA PARIS LA DEFENSE)

Suites de parcours

Les titulaires du Bachelor peuvent poursuivre en formation [master de l'ESCE](#) via le concours Ambition ou vers un autre master selon les critères de sélection de l'établissement d'accueil.

Prérequis à l'entrée en formation

Cette formation est accessible après un bac +2 : un BTS, un IUT, un DU ou une 2ème année de licence validée

Spécialisation Développement Commercial & Marketing numérique

Validation du diplôme

Titre RNCP de niveau 6 « Responsable marketing et commercial spécialisé en acquisition numérique » numéro 35209
délivré par ROCKET SCHOOL
Nombre de points ECTS à l'issue de la troisième année : 60
Nombre de points ECTS total : 180 (à l'issue de l'obtention du diplôme)
Niveau de diplôme validé à la sortie : BAC+3
Langue d'enseignement : Français

Lieu de déroulement de la formation et durée

Le nombre d'heures de formation théorique est de **441 heures** dispensées en présentiel du 4 septembre 2023 au 6 septembre 2024 selon le calendrier d'alternance.
Les étudiants en alternance signent un contrat d'un an avec une entreprise et partagent leur temps entre l'entreprise et les enseignements théoriques dispensés sur les campus de l'ESCE. Les calendriers de l'alternance sont conçus avec un **rythme d'une semaine de cours et de deux semaines en entreprise** pour répondre aux exigences des métiers visés
La prochaine rentrée est prévue pour le 9 septembre 2024.

Intitulé des cours dispensés durant l'année

Semestre 1 :

Acquisition Client

- Introduction à l'Acquisition
- Stratégie d'Acquisition
- Mesure de l'Acquisition
- Extraction et Enrichissement de Données
- Prospection Téléphonique
- Emailing
- Prospection sur LinkedIn
- Publicité en Ligne
- Référencement Naturel
- Utilisation du CRM
- Automatisation de Processus

Marketing :

- Le Marketing d'Etude
- Le Marketing Stratégique
- Marketing Mix: produit et Prix
- Marketing Mix: Distribution et Communication

Semestre 2 :

Négociation :

- Commerce - Négocier et Défendre ses Marges
- Commerce - Déjouer les pièges des Acheteurs

Communication :

- Comprendre, Ecouter puis Communiquer
- Devenir un Bon Communicant
- Communiquer sur les Réseaux Sociaux
- Business Communication

Pilotage et Performance Economique :

- TVA
- Calculs Financiers pour un Commercial
- Termes Financiers nécessaires au commercial
- Résultats d'une entreprise
- Le Compte de Résultat
- Compte de Résultat et Cash
- Ratios d'Exploitation Majeurs

Gestion de Projet :

- Découverte de la Gestion de Projet
- Pilotage de la Gestion de Projet

Stratégie :

- La Stratégie d'Entreprise
- Le Business Model Canvas

Outils et techniques pédagogiques

Moyens d'encadrement : équipe pédagogique mixte composée d'experts académiques et de praticiens d'entreprise.
Effectif du groupe : 35/40
Evaluation proposée à l'apprenant avant son entrée en formation pour positionnement dans les groupes de niveaux de langues

Spécialisation Développement Commercial & Marketing numérique

Supports pédagogiques et matériel utilisés :

Salles de formation équipées d'un vidéoprojecteur et d'un accès à internet.
Tous les étudiants disposent d'un environnement numérique de travail (ENT via la plateforme) qui permet un accès aux cours et qui sert d'interface entre les enseignants et les étudiants en dehors des cours
Modalité de suivi pédagogique : suivi de l'assiduité des apprenants, entretiens avec la direction de la formation et/ou alternance à la demande
Accompagnement personnalisé
Accompagnement à la rédaction de l'étude de marché, du plan d'action marketing et commercial et du rapport d'apprentissage
Centre de ressources/Bibliothèque numérique

Méthodes mobilisées

Classe inversée / méthode inductive / mises en situation / cas pratiques / QCM.
Travaux de groupes dans le cadre d'une mise en situation professionnelle
Mise en situation professionnelle dans le cadre d'une compétition d'entreprises
Travaux individuels tutorés

Evaluation et certification

Pour l'ensemble des modules : contrôle continu, examens écrits et oraux, rendus de dossiers individuels, auto-évaluation, évaluations professionnelles
Le contrôle continu et l'examen final peuvent avoir plusieurs formes, notamment : étude de cas, constitution d'un projet, devoir sur table.
La certification à cette formation s'obtient par **capitalisation des blocs de compétences** dont la description est disponible sur le site de France Compétences:
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35209/>
Les blocs de compétences peuvent s'obtenir indépendamment les uns des autres.

Niveau de performance

Nouvelle formation mise en place à l'ESCE en septembre 2024
Taux de réussite à la certification indiqué par le certificateur en 2022 : 95,6%
Taux d'employabilité moyen indiqué par le certificateur (hors poursuite d'études) : 96%

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTION

Tarifs

Cette formation est mise en œuvre par la voie de l'alternance et nécessite de trouver un contrat d'alternance en début de formation.
La totalité du coût de la formation est donc prise en charge par votre entreprise d'accueil ou son OPCO.

Modalités d'admission et délais d'accès

Candidatures ouvertes : du 13 mars au 29 septembre 2024
Date de la **prochaine rentrée** : 9 septembre 2024
Recrutement sur dossier et entretien de motivation.
Dossier à compléter en ligne sur <https://www.esce.fr/admissions-en-bachelor/>
Délai d'étude du dossier de candidature : 2 semaines, après réception du dossier complet
Date entretien de sélection : 2 semaines, après étude et validation du dossier
Résultat d'admission communiqué au plus tard 2 semaines après la date d'entretien

Contacts

Adresse ESCE, Campus de Paris : 82, Esplanade du Général de Gaulle, Tour Cœur Défense B, Paris - La Défense

Si vous êtes étudiant, veuillez contacter :

M. Nathan Kosmowski, Responsable admission : 01.40.59.31.06 Mail : service-admissions@esce.fr

Mme Isabelle Pierre-Bassani, Directrice de la formation : 01-81-51-16-48 / 06-82-57-40-88
Mail : isabelle.bassani-pierre@esce.fr

Mme Frédérique Boitel, Référente handicap : 06 61 80 58 21 Mail : frederique.boitel@esce.fr

Si vous êtes une entreprise, veuillez contacter :

Mme Sylvie Vignes, Co-Directrice du SREA : 01 81 51 15 62 Mail : sylvie.vignes@esce.fr