

Génération Saint-Gobain

Un CFA d'entreprise



Manager du Développement Commercial et Marketing Habitat Durable

Business Développement, Ingénieur d'affaires
Titre professionnel de Niveau Bac + 5,
reconnu par l'Etat

Formation en 2 ans sur le campus de PARIS

Pré-requis : Bac +3 domaine commercial

Le programme est composé de modules dont la Négociation commerciale, Gestion relation client, Marketing stratégique et opérationnel, Veille concurrentielle, Management...

Vous bénéficierez de l'apport des professionnels expérimentés de Saint-Gobain et PPA Business School.



Rentrée le 10 octobre 2022



Votre profil

Titulaire d'un BAC +3 souhaitant intégrer des postes commerciaux et à moyen terme de management.

Vous êtes attiré.e.s par l'univers des matériaux, et souhaitez poursuivre votre apprentissage, dans notre métier d'industriel ou de distribution.

De nature curieuse, reconnu.e pour votre savoir-être: relationnel, autonomie et sens du résultat.

A l'aise avec les chiffres et les outils informatiques (Excel, outils de vente et CRM, etc.).

922

HEURES DE FORMATION
DONT 269H DE MODULES
SAINT-GOBAIN

68

SEMAINES EN ENTREPRISE

27

SEMAINES À L'ÉCOLE

2

ANS DE FORMATION





Un diplôme



Un contrat



Des perspectives

A la fin de la formation, vous serez titulaire d'un Titre professionnel orienté soit **Business Développement**, soit **Ingénieur d'affaires Habitat Durable** de niveau Bac+5.

Contrat d'apprentissage: 2 ans, **La formation** est prise en charge avec les coûts pédagogiques et logistiques inclus (*transports, restauration, hébergement*).

La rémunération est fixée par la loi et prise en charge par l'employeur (*selon l'âge et la convention collective*).

Une fois diplômé.e, vous aurez les savoirs et savoir-faire nécessaires pour exercer les métiers de :
Attaché.e Technico-Commercial, Chargé.e d'affaires, Chef de projet marketing, Chef.fe d'agence, Responsable commercial en agence, Business developer, Ingénieur grands comptes, Ingénieur d'affaires...

Cela te correspond ?

Postule maintenant sur www.generation-saint-gobain.com

Le groupe Saint-Gobain en France

Nous sommes destinés à accueillir les personnes en situation de Handicap. Le référent Handicap et son équipe sont à même d'adapter l'accueil des apprentis et les programmes en fonction des différentes situations.



Indicateurs

La 1^{ère} promotion Génération Saint-Gobain obtiendra son titre en août 2024.

Taux de réussite : N/A

Taux d'insertion professionnelle : N/A

Taux de poursuite : N/A

Taux d'insertion global à 6 mois: 96%
(Source: France Compétences au 10.03.2022)

Des questions ?

Contactez nous generation@saint-gobain.com ou 01.88.54.05.15

COMPÉTENCES VISÉES

Concevoir, animer et superviser la stratégie de développement commerciale de son entreprise, Définir la politique générale commerciale et veiller à la mise en place des plans d'actions,

PUBLIC

Toute personne souhaitant développer ses compétences en commerce sur le terrain, disposant d'un niveau Bac +3 validé.

MÉTIERS VISÉS

Attaché.e Technico Commercial, Délégué.e Technico Commercial, Chargé.e de mission marketing, Chargé.e d'affaires, Ingénieur commercial

PRÉ-REQUIS

Bac +3 validé domaine commercial

CERTIFICAT

Titre enregistré au RNCP 16258 délivré par le Ministère du Travail

DURÉE

Formation sur une période de 24 mois, soit 27 semaines de formation.

PROCESSUS DE CERTIFICATION (45 Heures)

Soutenance du mémoire
Contrôle continu

INTEGRATION & SUIVI (66 Heures)

PROGRAMME

Bloc 1 - Concevoir la stratégie & la planification des actions commerciales de développement (180 Heures)

Plan d'actions commerciales
Stratégie Marketing
Marketing opérationnel (*inbound marketing, marketing automation*)
Veille concurrentielle & sectorielle
Innovations

Bloc 2 - Manager une équipe commerciale (149 Heures)

Management d'équipe (*Animer les points hebdo, manager les aléas*)
Management de force de vente (*performance commerciale et KPI's*)

Management de projet
Business English
Intercultural management
Manager développeur
Recrutement & intégration

Bloc 3 - Piloter un réseau de Business Units (158 Heures)

Communication
Gestion pour managers
Gestion d'un point de ventes
Environnement juridique du Chef.fe D'agence
Merchandising et category management
Droit des contrats / concurrence
Outils bureautique (*word/PPT:Excel*)
Gestion des Ressources Humaines
La logistique au service de la promesse client
Piloter son centre de profit avec des outils de gestion

Bloc 4 - Piloter & Développer la relation partenariale (87 Heures)

Key account management
Manager un réseau de distribution
Lobbying et stratégie d'influence
Cycle de conférences (*géopolitique, sectorielles, ...*)
Stratégie de partenariats

Bloc 5 - Négocier et conseiller les clients (135 Heures)

Ouverture de l'entretien
Investigation des enjeux clients
Expérience client
Proposition commerciale (*Stratégie de réponse et executive summary*)
Challenge de négociation
Vendre au service achats
Principes de la négociation

Bloc 6 - Mettre en place et gérer l'après-vente (76 Heures)

Gestion de la Relation Client
Mise en place d'un SAV
Gestion d'un SAV

Fondamentaux Saint-Gobain (58 Heures)

Appliquer la méthode SMAT
Gestes et postures
Animer en sécurité mon agence
Sensibilisation à la conduite responsable véhicule léger
EHS de mon agence
Parcours engagements de service
Réaliser son DUER