

Génération Saint-Gobain

Un CFA d'entreprise

G GÉNÉRATION
SAINT-GOBAIN
COMMERCE & MARKETING

Responsable Commercial et Marketing Habitat Durable

Titre de Niveau Bac + 3, reconnu par l'Etat

Formation en 1 an, 3 campus
PARIS - LYON - TOULOUSE

Pré-requis : Bac +2 domaine commercial

Le programme est composé de modules dont la Négociation commerciale, Gestion relation client, Marketing stratégique et opérationnel, CRM, Ventes, Anglais, Outils bureautiques...

Vous bénéficierez de l'apport des professionnels expérimentés de Saint-Gobain et de l'Institut International du Commerce et du Développement. (ICD Groupe IGS).

Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

Rentrée le 3 octobre 2022

Votre profil

Titulaire d'un BAC +2 souhaitant intégrer des postes commerciaux et à moyen terme de management.

Vous êtes attiré.es par l'univers des matériaux, et souhaitez démarrer 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.).

408

HEURES DE FORMATION
DONT 77H DE MODULES
SAINT-GOBAIN

58

JOURS DE FORMATION À L'ÉCOLE
28 JOURS EN PRÉSENTIEL
32 JOURS EN DISTANCIEL

7

SEMAINES À L'ÉCOLE

32

SEMAINES EN AGENCE
OU TERRAIN

SAINT-GOBAIN



Un diplôme

A la fin de la formation, vous serez titulaire d'un Titre **Responsable Commerce & Marketing** de niveau Bac +3 homologué niveau II au RNCP délivré par l'ICD.



Un contrat

Contrat d'apprentissage : 1 an
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*).



Des perspectives

Une fois diplômé.e, vous aurez les savoirs et savoir-faire nécessaires pour exercer les métiers de : Attaché.e Technico-Commercial, Délégué.e commercial, Chargé.e 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

Promotion 2020-2021

Taux de réussite :
97% de la promotion a obtenu son Titre à l'issue de sa formation

Taux d'insertion professionnelle :
66% de la promotion est embauchée en CDI ou poursuit ses études chez Saint-Gobain à l'issue de sa formation

Taux de poursuite :
42% de la promotion continue leurs études vers un master BAC +4/5 (dont 34% chez Saint-Gobain).

Des questions ?

Contactez nous generation@saint-gobain.com ou 01.88.54.05.15

Titre Responsable Commercial et Marketing Habitat Durable

COMPÉTENCES VISÉES

Définir le positionnement des produits et ou service sur les différents marchés

Définir et mettre en œuvre le plan d'action marketing et commercial

Conduire les négociations auprès de clients/prospects : fournisseurs et de certains prescripteurs clés (*sociétés de conseil, SSI..*)

Mettre en œuvre et promouvoir une stratégie de Relations de proximité avec les différents interlocuteurs cibles

Gérer la rentabilité et le risque client

PUBLIC

Toute personne souhaitant développer ses compétences en commerce sur le terrain, disposant d'un niveau Bac +2 validé.

MÉTIER VISÉS

Vendeur.se, Attaché.e Technico Commercial, Délégué.e Technico commercial, Technico Commercial Agence

PRÉ-REQUIS

Bac +2 domaine commercial

CERTIFICAT

Titre enregistré au RNCP 31923 délivré par le Ministère du Travail

DURÉE

Formation d'une période de 12 mois.

7 semaines en présentiel et 1 jour hebdomadaire à distance.

32 semaines en entreprise dans l'une de nos agences ou équipe commerciale.

PROCESSUS DE CERTIFICATION

Soutenance (2h)

Contrôle continu

INTEGRATION & SUIVI (28 HEURES)

PROGRAMME

Bloc 1 - Politique commerciale et marketing (118 Heures)

Marketing stratégique et opérationnel

Merchandising et logistique

Négociation commerciale et prospection

Gérer son portefeuille client

Bloc 2 - Management de la relation client (69 Heures)

Stratégie omnicanale

Gestion de la relation clients

Les outils digitaux au service du commerce

Entretien de vente

Techniques de ventes

Expérience client

Bloc 3 - Gestion financière et juridique (67 Heures)

Gestion commerciale opérationnelle

Crédit client

Défendre son tarif

Droit commercial

Bloc 4 - Développement d'affaires (40 Heures)

Rapport de compétences

Bloc 5 - Management (71 Heures)

Gestion des Ressources Humaines

Coaching Posture Managériale

Business English

Management des équipes commerciales

Softskills (*Relation à soi Relation aux autres*)

Les fondamentaux Saint-Gobain (13 Heures)

Atelier Bâtiment & performance énergétique

Atelier Développement durable & QSE

Atelier Responsabilité Sociale des Entreprises

Atelier La marque Saint-Gobain

Atelier Culture Saint-Gobain