

MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING HABITAT DURABLE

Titre de niveau BAC +5, reconnu par l'Etat



965

Heures de formations dont
25% de modules Saint-Gobain

67

Semaines en
entreprise

2

Ans de formation

28

Semaines à l'école



Formation en 2 ans



1 Campus à Paris (PPA Business School)
Postes dans **toute la France** !

PROFIL REQUIS ET PERSPECTIVES

- Vous avez entre 18 et 30 ans (si vous êtes titulaire d'une RQTH, il n'y a pas de limite d'âge).
- Titulaire d'un BAC + 3 souhaitant intégrer des postes en vente.
- Vous êtes attiré.e.s 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.).

Une fois diplômé.e, vous aurez les connaissances et savoir-faire nécessaires pour exercer les métiers suivants :

- Attaché.e Technico-commercial,
- Délégué.e Technico-commercial,
- Chargé.e de mission marketing,
- Adjoint Chef d'agence,
- Responsable Service Client,
- Chargé.e d'affaires,
- Ingénieur commercial

Rentrée 2024 : lundi 14 octobre 2024

**POSTULE
DÈS MAINTENANT !**

generation@saint-gobain.com
ou 01.88.54.05.15

PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Bloc 1 - Concevoir la stratégie & la planification des actions commerciales de développement (119H)

- Plan d'actions commerciales
- Stratégie Marketing
- Marketing opérationnel
- Veille concurrentielle & sectorielle Innovations

Bloc 2 - Manager une équipe commerciale (125H)

- Management d'équipe
- Management de force de vente
- Business English
- Intercultural management
- Manager développeur

Bloc 3 - Piloter un réseau de Business Units (166H)

- 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
- 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 (75H)

- Key account management
- Manager un réseau de distribution
- Lobbying et stratégie d'influence
- Cycle de conférences
- Stratégie de partenariats

Bloc 5 - Négocier et conseiller les clients (155H)

- Principes de la négociation
- Challenge de négociation
- Ouverture de l'entretien
- Investigation des enjeux clients
- Expérience client
- Proposition commerciale
- Vendre au service achats

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

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

Autres Modules

- Fondamentaux Saint-Gobain (7H)
- Habitat Durable (30H)
- Gestion de Projet (28H)
- EHS (28H)

PROCESSUS DE CERTIFICATION (70H)

- Soutenance du mémoire
- Contrôle continu
- Options : TOEIC & ICDL

INTEGRATION & SUIVI (56H)

RÉVISION (30H)

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.

CERTIFICAT

Titre enregistré au RNCP 37738 délivré par le Ministère du Travail

DURÉE

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

CERTIFIED



HappyIndex® Trainees
FRANCE 2023

