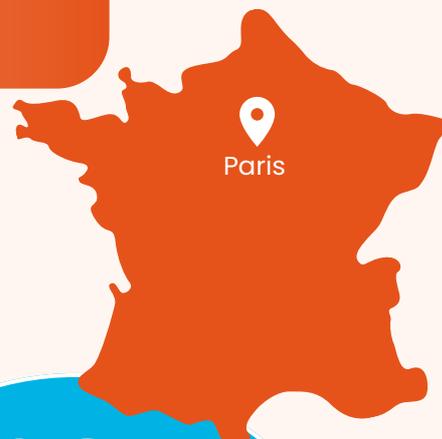


# MANAGER DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING HABITAT DURABLE

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

