

# RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING HABITAT DURABLE

Titre de niveau BAC +3, reconnu par l'Etat



## 408

Heures de formations dont  
23% de modules Saint-Gobain

## 8

Semaines à  
l'école

## 32

Semaines  
en agence  
ou terrain

## 66

Jours de formation  
à l'école  
31 en présentiel  
35 en distanciel



Formation en 1 an



3 Campus en France chez ICD du Groupe IGS  
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 + 2 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 curieux.se, 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 :

- Vendeur.se,
- Attaché.e Technico-commercial
- Délégué.e Technico-commercial
- Technico Commercial Agence
- Responsable Service Client

**Rentrée 2024 : vendredi 18 octobre 2024**

**POSTULE  
DÈS MAINTENANT !**

generation@saint-gobain.com  
ou 01.88.54.05.15

# PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

## Bloc 1 – Politique commerciale et marketing (124H)

- Marketing stratégique et opérationnel  
Merchandising et logistique
- Négociation commerciale et prospection  
Gestion de son portefeuille client

## Bloc 2 – Management de la relation client (75H)

- 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 (58H)

- Gestion commerciale opérationnelle
- Crédit client
- Défendre son tarif
- Droit commercial

## Bloc 4 – Développement d'affaires (46H)

- Rapport de compétences

## Bloc 5 – Management (52H)

- Gestion des Ressources Humaines  
Coaching Posture Managériale
- Business English
- Management des équipes commerciales  
Softskills (Relation à soi Relation aux autres)

## Fondamentaux Saint-Gobain (17H)

- Atelier Bâtiment & performance  
énergétique
- Atelier Développement durable & QSE
- Atelier Responsabilité Sociale des  
Entreprises
- Atelier La marque Saint-Gobain
- Atelier Culture Saint-Gobain

## PROCESSUS DE CERTIFICATION (17H)

- Soutenance (2h)
- Contrôle continu

## INTEGRATION & SUIVI (28H)

### 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
- Mettre en œuvre et promouvoir une stratégie de relations de proximité avec les différents interlocuteurs cibles
- Gérer la rentabilité et le risque client

### CERTIFICAT

Titre enregistré au RNCP délivré par le Ministère du Travail (en cours de renouvellement)

### DURÉE

- Formation d'une période de 12 mois.
- 8 semaines en présentiel et 1 jour hebdomadaire à distance.
- 32 semaines en entreprise dans l'une de nos agences ou équipe commerciale.

### Indicateurs pour la promotion 2022/2023 :

- **Taux de réussite** : 97% de la promotion a obtenu son Titre à l'issue de sa formation.
- **Taux d'insertion professionnelle** : 69% de la promotion est embauchée en CDI ou poursuit ses études chez Saint-Gobain à l'issue de sa formation.
- **Taux de poursuite** : 41% de la promotion continue ses études vers un master BAC+4/5 (dont 34% Chez Saint-Gobain).

CERTIFIED



HappyIndex® Trainees  
FRANCE 2023

