

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.



Dernière mise à jour le 27/02/2023

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.).

965

HEURES DE FORMATION
DONT 25% DE MODULES
SAINT-GOBAIN

67

SEMAINES EN ENTREPRISE

28

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

Manager du Développement Commercial et Marketing Habitat Durable

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

(70 Heures)

Soutenance du mémoire
Contrôle continu
Options : TOIC & ICDL

INTEGRATION & SUIVI (56 Heures)

RÉVISION (30 Heures)

PROGRAMME

Bloc 1 - Concevoir la stratégie & la planification des actions commerciales de développement

(119 Heures)

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

Bloc 2 - Manager une équipe commerciale (125 Heures)

Management d'équipe (*Animer des réunions, manager les aléas*)

Management de force de vente (*performance commerciale et KPI's*)

Business English

Intercultural management

Manager développeur

Bloc 3 - Piloter un réseau de Business Units (166 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 (75 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 (155 Heures)

Principes de la négociation

Challenge de négociation

Ouverture de l'entretien

Investigation des enjeux clients

Expérience client

Proposition commerciale (*Stratégie de réponse et executive summary*)

Vendre au service achats

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 (7 Heures)

Habitat Durable (30 Heures)

Gestion de Projet (28 Heures)

EHS (28 Heures)