

# Génération Saint-Gobain

## Un CFA d'entreprise



### 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



■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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).

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.

Rentrée le 19 octobre 2023

### Votre profil

Titulaire d'un BAC+2 souhaitant intégrer des postes en vente.

Vous avez entre 18 et 30 ans sauf RQTH

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.).

### Indicateurs

Promotion 2020-2021

**Taux de réussite :**

94% 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 leurs études vers un master BAC +4/5 (dont 38% chez Saint-Gobain).

**Postule maintenant !**  
[www.generation-saint-gobain.fr](http://www.generation-saint-gobain.fr)



# 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.

## 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 (7H)

Soutenance (2h)  
Contrôle continu

## INTEGRATION & SUIVI (28H)

## PROGRAMME

### Bloc 1 - Politique commerciale et marketing (116 H)

Marketing stratégique et opérationnel  
Merchandising et logistique  
Négociation commerciale et prospection  
Gérer son portefeuille client

### Bloc 2 - Management de la relation client (65 H)

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 (61 H)

Gestion commerciale opérationnelle  
Crédit client  
Défendre son tarif  
Droit commercial

### Bloc 4 - Développement d'affaires (40H)

Rapport de compétences

### Bloc 5 - Management (74H)

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

### Les 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  
Séminaire habitat durable



Un diplôme



Un contrat



Des perspectives

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.

**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*).

**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...

Contactez nous  
[generation@saint-gobain.com](mailto:generation@saint-gobain.com)  
ou 01.88.54.05.15