



# BAC+3 – RESPONSABLE D'ACTIVITÉ COMMERCIALE ET MARKETING

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



## 408

Heures de formations dont  
23% de modules Saint-Gobain

## 8

Semaines à l'école  
(jeudis en distanciel)

## 1

Année de formation  
en apprentissage

- Formation en apprentissage **gratuite et rémunérée**
- Accueil **tout public**
- Candidature de **mars à fin septembre**
- Campus en France : Paris, Lyon et Toulouse  
Postes dans **toute la France** !

**IGENSIA**  
ALTERNANCE

## PROFIL ET PERSPECTIVES

### Conditions d'admission :

- 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 par l'univers des matériaux, et souhaitez démarrer votre apprentissage, dans notre métier d'industriel ou de distribution.
- De nature curieux.se, reconnu pour votre savoir-être : relationnel, autonomie et sens du résultat.

### Poursuites d'études possibles

- BAC+5 Manager Développement et Performance Commerciale en partenariat avec la CFA
- Autres BAC+5

### Métiers visés

- Vendeur.se
- Attaché Technico-commercial
- Délégué Technico-commercial
- Technico Commercial Agence

### Indicateurs du CFA 2023-2024

- Taux de réussite : **91%**
- Taux d'insertion global : **81%**
- Taux de poursuite d'études : **46%**
- Taux de rupture : **3%**

**PROCHAINE RENTRÉE : OCTOBRE 2026**

**POSTULE DÈS MAINTENANT !**

[generation@saint-gobain.com](mailto:generation@saint-gobain.com)

# PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

## BLOC 1 - ÉLABORER LE PLAN D'ACTION MARKETING ET COMMERCIAL DE L'ENTREPRISE OU DE SON PÉRIMÈTRE D'ACTIVITÉ AU SERVICE D'UNE STRATÉGIE OMNICANALE (60H)

- Veille marketing et tendances marché
- Analyse performances de l'entreprise
- Analyse stratégique et développement marketing
- Elaboration plan d'action commercial et marketing
- Budgétisation plan d'action commercial

## BLOC 2 - SOUTENIR LE DÉPLOIEMENT OPÉRATIONNEL ET LA PERFORMANCE DU PLAN D'ACTION COMMERCIAL (70H)

- Déclinaison opérationnelle du plan d'action commercial et marketing
- Droit des activités commerciales et marketing
- Suivi et mesure de performance du plan d'action commercial et marketing
- Management de la culture client et gestion des réclamations
- Expérience client\*
- Outils digitaux\*

## BLOC 3 - CONSOLIDER LA RELATION CLIENT ET DÉVELOPPER DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES DANS LA CADRE D'UNE STRATÉGIE COMMERCIALE OMNICANALE (170H)

- Prospection commerciale et acquisition clients
- Entretiens de techniques de ventes\*
- Gérer son portefeuille client\*
- Stratégie omnicanale
- Communication digitale / webmarketing
- Evénementiel et animation réseaux
- Négociation commerciale
- Crédit client\*
- Défendre son tarif\*
- Gestion des contrats commerciaux
- Satisfaction et fidélisation client

## BLOC 4 - ANIMER DES ÉQUIPES COMMERCIALES OU / ET MARKETING EN MODE COLLABORATIF (38H)

- Recrutement collaborateur / gestion RH
- Pilotage de l'activité des collaborateurs
- Communication managériale

## 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

## INTEGRATION & SUIVI (28H)

### PROCESSUS DE CERTIFICATION (25H)

- Contrôle continu
- Epreuves certificatives (soutenances, épreuves sur table, livrables)

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Présentiel, distanciel, travaux de groupe

### 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 profitabilité et le risque client

### CERTIFICAT

- Titre Responsable d'Activité Commerciale et Marketing enregistré au RNCP 38808 délivré par le Ministère du Travail.
- Organisme certificateur : Institut international du commerce et du développement.
- Date d'échéance 27/03/2027.

### Durée de la formation

- 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.

## NOTRE ÉCOLE PARTENAIRE



IGENSIA Alternance se consacre à l'enseignement des métiers du tertiaire depuis 40 ans, en adaptant constamment ses approches pédagogiques pour assurer une formation en phase avec les exigences du marché.

**Leur raison d'être :** donner à chacun les moyens de s'épanouir durablement à travers sa formation.

**Leurs valeurs :** l'humanisme, l'engagement et l'ouverture.