



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 et Toulouse
Postes dans **toute la France** !



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 2024-2025

- Taux de réussite : **97%**
- Taux d'insertion global : **81%**
- Taux de poursuite d'études : **46%**
- Taux de rupture : **3%**

PROCHAINE RENTRÉE : 26 OCTOBRE 2026

POSTULE DÈS MAINTENANT !

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 OMNISCANALE

- 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

- 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 OMNISCANALE

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

*modules dispensés par Saint-Gobain

BLOC 4 - ANIMER DES ÉQUIPES COMMERCIALES OU / ET MARKETING EN MODE COLLABORATIF

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

FONDAMENTAUX SAINT-GOBAIN

- Atelier Responsabilité Sociale des Entreprises
- Conférence La marque Saint-Gobain
- Conférence Culture Saint-Gobain
- Journée Technique

INTEGRATION & SUIVI

PROCESSUS DE CERTIFICATION

- 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 rentabilité 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



4.5 étoiles sur 113 avis Google

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.