

# 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

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 - 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 : jeudi 17 octobre 2024**

**POSTULE  
DÈS MAINTENANT !**

generation@saint-gobain.com  
ou 01.88.54.05.15

# 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
- Événementiel 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

\*modules dispensés par Campus Pro

## 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 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

- 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 global** : 84% de la promotion poursuit ses études ou est embauchée en CDD/CDI à l'issue de sa formation en 2023 (62% continuent en interne : en formation ou en poste chez Saint-Gobain)
- **Taux de poursuite d'études** : 46% de la promotion poursuit ses études vers un BAC+4/5 (41% poursuivent leurs études en interne)
- **Taux de rupture** : 3% de la promotion a interrompu sa formation

CERTIFIED



HappyIndex® Trainees  
FRANCE 2023



CAMPUS PRO

Centre de formation  
de Saint-Gobain France

**G** GÉNÉRATION  
SAINT-GOBAIN  
L'ÉCOLE  
DES APPRENTIS  
QUI CONSTRUISENT  
L'AVENIR