

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

1

Semaine/mois
en formation



Formation en 1 an



3 Campus en France – Groupe IGENSIA
Postes dans **toute la France !**

IGENSIA
ALTERNANCE

PROFIL REQUIS 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.
- A l'aise avec les chiffres et les outils informatiques (Excel, outils de vente et CRM, etc.).

Métiers visés :

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

Poursuite d'études interne :

BAC+5 Manager Développement
et Performance Commerciale



Rentrée 2024 : lundi 13 octobre 2025

**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 le 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

INTEGRATION & SUIVI (28H)

**modules dispensés par Campus Pro*

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

- 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.

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.

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

Nos valeurs : l'humanisme, l'engagement et l'ouverture."

- 40 ans d'innovation pédagogique
- 10 000 entreprises partenaires
- 400 apprentis en situation de handicap accompagnés chaque année.
- 25 titres et diplômes d'Etat.
- Formateurs issus du monde professionnel.
- Expérience étudiante enrichissante

INDICATEURS CFA 2023/2024



Taux de réussite

91%

de la promotion a obtenu son Titre à l'issue de sa formation.

Taux d'insertion

81%

de la promotion suivit ses études ou est embauchée en CDD/CDI à l'issue de sa formation en 2023. (59% continuent chez Saint-Gobain en formation ou poste)

Taux de poursuite d'études

46%

de la promotion a interrompu ses études vers un BAC+4/5. (41% poursuivent leurs études en interne)

Taux de rupture

3%

de la promotion a interrompu sa formation.