

# Bachelor Marketing et Vente

## BLOC 4 : Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale

Bac + 3 reconnu par l'Etat – Niveau 6 - Code RNCP : 37633



### 1. *Communication et management* – 22h :

**C1** : Conduire et /ou participer à une réunion et adapter son comportement en fonction de la situation y compris à distance

**C2** : Identifier le style de management avec le management situationnel, adopter le style adapté en fonction de la personne et de la situation

**C3** : Utiliser la communication managériale pour motiver et donner du sens avec les salariés, utiliser les réseaux sociaux

**C4** : Gérer les situations difficiles : DESC, triangle KARPMANN

**C5** : Mener des entretiens de type recrutement, évaluation, professionnel et recadrage

### 2. *Management de l'équipe de vente* – 22h :

**C1** : Identifier les enjeux d'une « force de vente » et de l'évolution des attentes des clients et des employeurs vis-à-vis des commerciaux

**C2** : Constituer une force de vente cohérente à partir de statuts diversifiés

**C3** : Intégrer l'équipe de vente dans la stratégie commerciale globale de l'entreprise (Plan d'Action Commerciale), savoir fixer des objectifs commerciaux, manager l'équipe

### 3. *Recrutement de l'équipe de vente* – 18h :

**C1** : Être capable de préparer, de A à Z, un ou plusieurs recrutements de commerciaux

**C2** : Être capable de mener des entretiens fiabilisés de recrutement : Etablir un prévisionnel dans le cadre d'un projet de création d'entreprise

#### PREREQUIS :

- Niveau Bac +2 minimum
- Niveau BAC et 5 années d'expérience professionnelle

#### PROFIL :

- Sens de l'observation et de l'analyse
- Sens commercial
- Persuasif et tenace
- Sens du relationnel

#### PUBLIC :

- Demandeur d'emploi
- Salarié
- Personne en reconversion
- Personne en situation de handicap (adaptation de la formation possible)

#### NOTRE METHODE :

- Les cours sont dispensés en face à face, en alternant des apports théoriques et des expériences pratiques
- L'équipe pédagogique est constituée principalement de professionnels de secteur

#### Modalité d'évaluation :

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante.

Deux cas de figure :

1. Validation des compétences par l'expérience
2. Validation des compétences par mise en situation professionnelle

#### Validation totale ou partielle :

La validation d'un bloc de compétences suppose l'acquisition de chaque compétence qui le constitue.

En cas de validation partielle, le candidat sera évalué lors d'un prochain jury sur le ou les module(s) non validé(s) uniquement. En cas d'échec à un CCP mais acquisition d'au moins un module, le candidat pourra conserver le bénéfice des résultats obtenus à chaque module acquis pendant 5 ans. Il ne pourra cependant bénéficier des résultats obtenus pour la validation de la certification tant que le CCP ne sera pas validé dans son intégralité.

Si l'ensemble des blocs de compétences est validé, la validation du titre par la formation est subordonnée à la présentation écrite et orale d'un mémoire réalisé autour d'une thématique globale, choisie par le candidat et en lien avec le secteur d'activité de la spécialité choisie.



#### 4. *Techniques de vente* – 29h :

**C1 :** Développer la communication commerciale, afin de prendre confiance en soi et créer un climat propice à la négociation

**C2 :** Être capable de créer un utiliser des Outils d'Aide à la Vente (OAV) : plan de découverte, argumentaire, plan de traitement des objections

**C3 :** Mener un entretien complet de vente

**C4 :** Prendre rendez-vous par téléphone, vendre par téléphone



#### 5. *Anglais appliqué* – 44h :

**C1 :** Comprendre un document écrit (lettre, e-mail, mémo, notice, planning)

**C2 :** Rédiger un essai ayant pour thème le monde du travail ou l'actualité économique (en argumentant, exprimant accords/désaccords...)

**C3 :** Rédiger un document professionnel (e-mail)

