

# Cycle Master Pro 1 (en 2 ans) "Responsable du Développement Commercial"

**Titre de PICD certifié niveau II (Bac + 4) - Inscrit au RNCP (JO du 13/03/04)**

Depuis sa création en 1980, l'ICD est resté fidèle à ses principes fondateurs d'école DU commerce. La philosophie de l'ICD est de développer chez chacun des étudiants sa sensibilité client, son esprit conquérant et son esprit d'équipe. Sens du concret, capacité d'analyse et prise de recul en font une force de proposition. Ethique, Humanisme, et ouverture d'esprit sont les valeurs qui permettent de conjuguer en entreprise "savoir-être" et "savoir-faire".

## Les métiers

Au terme de sa formation, le diplômé ICD pourra accéder aux métiers suivants :

- Chargé(e) d'Etudes
- Attaché(e) commercial(e)
- Commercial(e) grands comptes
- Ingénieur d'affaires
- Responsable des ventes
- Chef de produit
- Ingénieur commercial
- Chef de secteur
- Chef de rayon
- Assistant(e) marketing
- Assistant(e) de communication

## Compétences visées

- Maîtriser les techniques de négociation commerciale
- Gérer et développer l'activité commerciale de l'entreprise
- Comprendre et analyser la politique commerciale et la stratégie marketing de l'entreprise
- Définir et mettre en oeuvre des plans d'action marketing et commerciale
- Manager et animer une équipe

## Contenu de la formation

### Le développement commercial

- Techniques de négociation
- Contrats et engagements
- Politique d'achats

### L'environnement commercial de l'entreprise

- Diagnostic et politiques marketing
- Etudes et recherches marketing
- Méthodes de sciences sociales et comportement du consommateur
- Stratégies marketing
- Développement international

### Le Marketing client

- Stratégie prix, produits, marques
- Plan média
- Promotion des ventes
- Marketing relationnel (CRM)
- E -marketing

### Le management stratégique et opérationnel

- Politique générale d'entreprise
- Management d'équipes
- Le management dans les organisations complexes

### L'environnement économique et juridique de l'entreprise

- Economie internationale
- Géopolitique
- Droit européen des affaires
- Droit du travail et relations sociales
- Ethique des affaires

### Gestion et finance

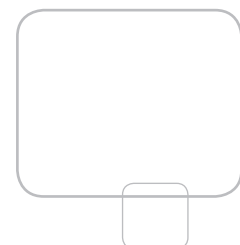
- Gestion financière
- Pilotage budgétaire
- Fiscalité

### Développement de l'efficacité personnelle et professionnelle

- Méthodes d'expression professionnelle
- Pilotage de carrière et veille professionnelle
- Langues : anglais des affaires, préparation au TOEIC (Test Of English for International Communication), LV II
- Technologies de l'Information et de la Communication

### Réalisation et présentation du rapport d'activités et du mémoire professionnel

- Rapport d'activités professionnelles (1<sup>ère</sup> année)
- Mémoire de Recherche Appliquée (2<sup>ème</sup> année)



## Les missions

### Commercialisation

- Prospection
- Vente et négociation
- Gestion et suivi du portefeuille clients
- Reporting
- Analyse de l'activité commerciale

### Participation au marketing stratégique de l'entreprise

- Mener des études de marché à travers des études quantitatives et qualitatives (sondages, analyses de panels, ...)
- Faire de la veille informationnelle et concurrentielle à travers des études documentaires

### Participation à des opérations de marketing opérationnel

- Identifier la cible de clientèle et les outils d'approche du marché
- Concevoir, réaliser, mettre en forme des outils d'aide à la vente
- Participer à des actions de communication (animations, mailings, ...)

## Ils nous font confiance

Dane-Elec Memory, Epson, France Télécom, Orange, L'Oréal, Pharmodel, Société Générale, Thalès, Yoplait...

## Informations pratiques

### Public concerné

- Jeunes de moins de 26 ans (des dérogations sont possibles)
- Bac + 2 validé

### Durée / Calendrier de la Formation

- Durée et rythme de l'alternance : contrat d'apprentissage de 24 mois, avec une période d'essai de 2 mois
- Démarrage du contrat d'apprentissage : entre septembre et novembre
- Alternance pratiquée : 3 jours de formation en moyenne au CFA tous les 15 jours

### Modalités de recrutement

- Recrutement des apprentis : de mars à septembre
- Présélection des dossiers de candidature
- Tests de recrutement : TAGE 2 - Reflexion argumentée - QCM en anglais
- Entretiens de culture générale et de motivation, oral d'anglais

## Rémunération de l'apprenti

	1 <sup>ère</sup> année de formation	2 <sup>ème</sup> année de formation
18-20 ans	41% du SMIC	49% du SMIC
21-25 ans	53% du SMIC	61% du SMIC

Si l'apprenti conclut un nouveau contrat avec le même employeur, il percevra une rémunération au moins égale à celle de sa dernière année d'apprentissage. Si l'apprenti conclut un nouveau contrat avec un autre employeur, il percevra la rémunération minimale à laquelle il pouvait prétendre lors de sa dernière année d'apprentissage [Décret n°2005-1117 du 06/09/2005 et article D117-5 du Code du Travail].

## Exonération et aides aux entreprises

Consultez la fiche «contrat d'apprentissage : mode d'emploi»

Le CFA Groupe IGS souhaite favoriser l'accès à ses formations aux personnes en situation de handicap. Pour en savoir plus, contactez la Mission Handicap Formation **HAND'IGS** : [handigs@groupe-igs.fr](mailto:handigs@groupe-igs.fr)



Gérer - Administrer - Manager

### Contact

Service des Inscriptions - 01 40 38 51 20 - [cfa-igs2@groupe-igs.fr](mailto:cfa-igs2@groupe-igs.fr)  
Service Relations Entreprises - 01 40 38 50 80 - [relationsentreprises@groupe-igs.fr](mailto:relationsentreprises@groupe-igs.fr)  
[www.cfa-igs.com](http://www.cfa-igs.com)

