

EN ALTERNANCE

OBJECTIFS

Élaborer et mettre en œuvre un plan d'action commercial, développer un portefeuille clients et conduire une stratégie de fidélisation. Vous jouez également un rôle clé en tant que manager de proximité.

**PRÉ-REQUIS**

Etre titulaire d'un BAC+2

**RYTHME DE FORMATION**

2 jours en formation /
3 jours en entreprise

**FORMATION GRATUITE & RÉMUNÉRÉE**

Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil

**ALTERNANCE**

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

**LOCAUX ERP**

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME • 540H**Mettre en œuvre un plan marketing**

- Réaliser des études de marché et de la concurrence
- Définir le positionnement de l'offre et la stratégie marketing
- Déployer une stratégie de communication offline et online
- Évaluer et suivre le déploiement du plan marketing et communication

Manager une équipe commerciale et marketing

- Manager et animer une équipe commerciale et marketing
- Gérer les ressources humaines
- Accompagner le changement et le développement des compétences

Développer et suivre les ventes multicanales

- Définir et concevoir un plan d'actions commerciales
- Mener une négociation commerciale et développer son portefeuille clients
- Animer un réseau commercial
- Piloter l'activité commerciale au moyen de tableaux de bord

Modules transversaux

- Anglais commercial & professionnel
- Fondamentaux du droit du travail
- Outils de communication - Montage vidéo

• B3 Responsable Commerce et Marketing Digital - Niveau 6 enregistré au RNCP38025, délivré par Educsup sous convention avec ESC Compiègne.

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION**EXPERTISE**

- Accompagnement à la recherche d'une entreprise d'accueil

**PERSPECTIVE**

- Semaine à l'étranger dans un pays anglophone

**EXPLORATION**

- Campus étudiant, vie associative, BDE & BDS

**RÉUSSITE**

- Taux de réussite de 98% (2024-2025)

LES + PÉDAGOGIQUE

- **Interactions professionnelles et collaboratives :**

Tables rondes, team building, visites d'entreprises

- **Ateliers thématiques :**

Visites culturelles, ateliers de préparation à la rédaction des écrits et à la présentation des oraux professionnels.

- **Mode projet actifs :**

Start'Up, Festival de la vidéo

BACHELOR Commerce et Marketing Digital

EN ALTERNANCE

MISSIONS PENDANT L'ALTERNANCE

- Attaché commercial
- Business developer
- Administrateur des ventes
- Ingénieur commercial
- Chef de produit
- Chargé d'affaires

RÉMUNERATION DE L'ALTERNANT

Contrat d'apprentissage

En % du smic ou mini conventionnel	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et +
1ère année	43 %	53 %	100 %
2ème année	51 %	61 %	100 %
3ème année	67 %	78 %	100 %

Source 2025 - <https://www.service public.fr/particuliers/vosdroits/F2918>

LES ÉTAPES DE L'ADMISSION

- 01 **Candidater** sur le site internet.
- 02 **Sélectionner** la date de la session d'admission.
Ouverture Janvier 2026
- 03 **Participer** à la session d'admission.
- 04 **Réponse** sous 48h*
* Sous réserve de la complétude des pièces demandées durant l'entretien

VENEZ TESTER NOTRE ÉCOLE !



Découvrez votre future formation en intégrant la classe de Bachelor le temps d'une demi-journée.
Intéressé(e) ? Contactez-nous !



HADRIEN TREHOREL



commercial@esc-compiegne.com



03 44 40 70 57

L'ESC Compiegne

Journées Portes Ouvertes

SAMEDI 24 JANVIER 2026

SAMEDI 21 MARS 2026

Soirées Portes Ouvertes

JEUDI 12 FÉVRIER 2026

MARDI 7 AVRIL 2026



EXEMPLES DE PARTENAIRES QUI POURRAIENT VOUS ACCUEILLIR

