

# Bachelor Marketing Relationnel



Le/la Responsable du développement de la clientèle et du marketing relationnel exerce son activité au sein d'entreprises commerciales, industrielles ou de services, quel que soit leur secteur d'activité, leur taille, leur champ d'action national ou international, et leur clientèle B to B ou B to C. Il/elle détermine toutes les actions de marketing pour atteindre les objectifs de l'entreprise.

- Lorsqu'il/elle commercialise les produits ou les services, il/elle associe des compétences en marketing, en communication et des compétences commerciales.

- Lorsqu'il/elle travaille au sein d'un service marketing, il/elle se consacre à la conception et au suivi des actions de marketing relationnel.

## Niveau requis

BTS, DUT, BAC + 2 validé,  
diplôme d'Etat de niveau III

## Rythme

1 jour en formation / semaine, 4 jours en entreprise pour une meilleure prise de responsabilité et 6 semaines intensives

## Durée

1 an / 600 heures

## Validation

Titre reconnu par l'Etat certifié RNCP niveau II (JO du 21.04.2017) délivré par OMNIS

## Débouchés

Business developer – Chef de secteur – Responsable de marché  
Chargé(e)/Responsable du marketing relationnel – Chargé(e) du marketing clients – Responsable CRM – Responsable marketing, Chargé(e) d'études marketing – Chef de projet

## Programme

### MARKETING & STRATÉGIE

- Marketing stratégique et opérationnel, Marketing international
- Webmarketing
- Marketing B to B et des services, études de marché
- Négociation commerciale et relation clientèle
- Gestion comptable et financière

### MANAGEMENT, RH & COMMUNICATION

- Management des équipes
- Communication institutionnelle et communication de crise
- Gestion de projet
- Gestion des ressources humaines

### APPLICATIONS PROFESSIONNELLES

- Mémoire professionnel
- Anglais thématique
- Outils informatiques du manager
- Communication personnelle

Évaluation et validation des connaissances dans le cadre d'études de cas, enquêtes de terrain, oraux, dossiers.

Ingénieur d'affaires - Responsable/Chargé(e) du développement commercial – Responsable commercial – Gestionnaire de portefeuille clients – Chargé(e) d'affaires technico-commercial(e) – Commercial(e) grands comptes – Conseiller(ère) technico-commercial(e) – Responsable de clientèle – Chef de produit...

## Comment s'inscrire ?

1. Vous souhaitez vous inscrire, contactez M. Le Guelte  
Tél : 01 83 95 49 13  
Email : apleguelte@aureis.fr

2. L'entretien de pré sélection  
Vous serez invité à un entretien qui abordera votre parcours, votre profil et vos ambitions.

3. L'inscription  
L'inscription sera définitive à la signature d'un contrat de professionnalisation avec une entreprise d'accueil. Il est possible de vous inscrire de janvier à septembre. Formation en alternance ou initiale.

RENTREE : SEPTEMBRE 2018

322 rue des Pyrénées 75020 PARIS - [www.aureis.fr](http://www.aureis.fr)