

# Devenez Responsable Commercial



le **cnam**  
Picardie

Proméo formation alternance

## Master 1 : Institut des Cadres Supérieurs de la Vente (ICSV)

La mercatique et la vente regroupent de nombreuses activités et permettent d'exercer plusieurs métiers différents en fonction de la personnalité et des centres d'intérêts de chacun. Le diplôme donne accès aux fonctions suivantes : responsable d'études, produits, ventes, clientèle, marque, agent commercial, créateur d'entreprise.

Sa fonction le conduit à :

- > **Élaborer et proposer** à la direction générale une politique commerciale offensive.
- > **Analyser et évaluer** les différentes composantes du marché pour déterminer les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place : business plan.
- > **Coordonner et gérer** les activités nécessaires à la réalisation de la politique commerciale : créer des synergies avec les achats, la production...
- > **Contrôler**, avec ses collaborateurs, les activités de conception et de mise en œuvre nécessaires au bon positionnement de l'offre de l'entreprise sur son marché.
- > **S'occuper** de la gestion des stocks et **s'assurer** de la bonne rotation des produits pour créer de la valeur. **Effectuer** régulièrement la remontée des informations pertinentes auprès de la direction.
- > **Mettre** en place et **dynamiser** des outils de communication et des actions de marketing opérationnel : présence sur les salons ou lors d'événements locaux ou internationaux, opérations de trade marketing, ...
- > **Opérer** dans différents secteurs d'activité : banques, assurances, communication, gestion et finances, industrie et BTP, grande distribution.



### Niveau d'accès

Titulaire d'un BAC+2

### Validation

Titre professionnel Responsable commercial en vente ou en mercatique - Institut des Cadres Supérieurs de la Vente (ICSV)

BAC+ 4 : 1<sup>er</sup> année du master

### Durée

2 ans

### Alternance

- > 2 jours au centre de formation et 3 jours en entreprise
- > Contrat de professionnalisation ou Contrat d'apprentissage

### Lieu

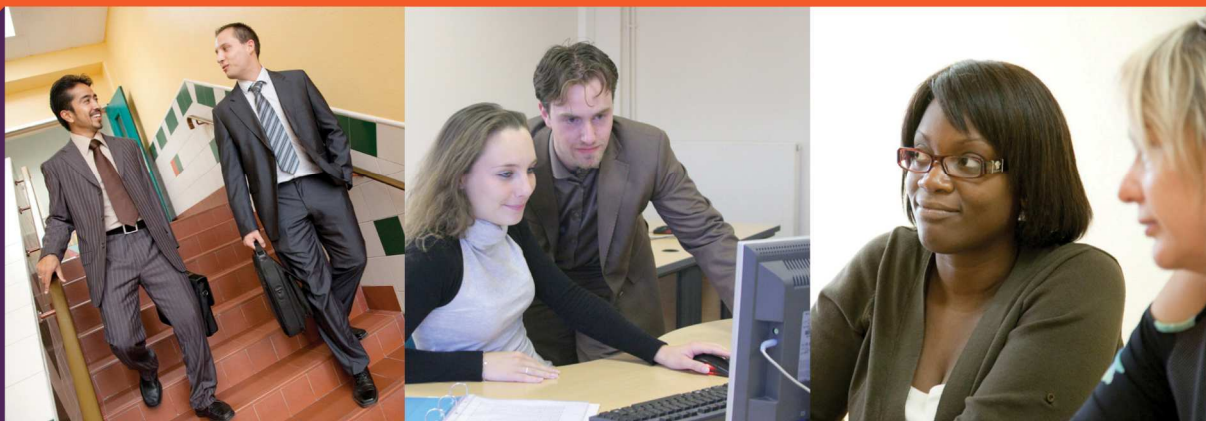
Senlis



### Programme

Management	268 h
Économie et gestion de l'entreprise	206 h
Mercatique	300 h
Stratégie et techniques commerciales	166 h
Communication et anglais commercial	70 h
Soutenance de projet et examen	90 h

**1 100 h**



## Comité pédagogique

Frédéric ARRANZ	Président du Comité pédagogique Responsable Marketing – HOWDEN BC COMPRESSORS
René DARGENT	Formateur Expert Finance et Gestion Responsable de l'école de management Cnam en Picardie
Alain BALAVOINE	Responsable de Pôle Management RH – Achats Vente – Proméo
Gabriel DION	Responsable de Section – Formateur Économie & Gestion – Proméo
Jean CUCCIARDI	Formateur Commerce et Vente – Proméo
Émilie ALMEIDA	Chargé du développement RH Caisse d'Épargne
Céline HECQUEFEUILLE	Responsable Recrutement – SNCF

## Formation en partenariat avec le Cnam en Picardie

le **cnam**  
Picardie

Le CNAM, Conservatoire National des Arts et Métiers, est l'un des plus grands établissements d'enseignement supérieur public, spécialisé en diplômes d'ingénieur et formations tertiaires. A travers ce partenariat privilégié, le CNAM et les AFPI de Picardie mettent en commun leurs équipes et leurs compétences ainsi que leurs réseaux d'entreprises partenaires et leurs moyens pédagogiques. L'ICSV est le parfait exemple de réussite de ce partenariat Proméo/CNAM conclu au bénéfice des étudiants et des employeurs.

## Témoignages

Florent GRESSIER - Promo 2009  
Apprenti Chef de rayon - Auchan

*La formation ICSV m'a permis de développer mes compétences dans un secteur en forte expansion. La conjugaison formation et expérience en entreprise grâce à l'alternance est certainement la meilleure voie vers l'emploi.*

David LAIRY - Promo 2009 - Howden  
BC - Lauréat au concours du meilleur  
vendeur de Picardie

*La formation que je suis actuellement me permet de développer de véritables capacités commerciales opérationnelles. J'ai gagné en technique professionnelle mais aussi en confiance en moi.*

Franck GRULOIS - DRH - Auchan

*En recrutant dans notre entreprise un diplômé de l'ICSV, nous étions assurés de trouver un collaborateur alliant savoir, savoir faire professionnel et savoir être. Cette formation correspond parfaitement aux besoins de notre entreprise.*

[www.proméo-formation.fr](http://www.proméo-formation.fr)

### BEAUVAIS

6, avenue Paul-Henri Spaak  
60000 BEAUVAIS  
Tél. : 03 44 12 37 80

### COMPIÈGNE

87, Avenue de la Mare Gessart  
ZAC du bois de plaisance  
60280 VENETTE  
Tél. : 03 44 20 70 10

### SENLIS

1, avenue Eugène Gazeau  
60300 SENLIS  
Tél. : 03 44 63 81 63

PROMÉO  
FORMATION

AFPI  
OISE