



### OISE

#### BEAUVAIS

6, avenue Paul-Henri Spaak  
et 240, avenue Marcel Dassault  
60000 BEAUVAIS  
Tél : 03 44 12 37 80

#### COMPIÈGNE

ZAC de Royallieu  
17, rue du Four Saint-Jacques  
60200 COMPIÈGNE  
Tél : 03 44 20 70 10

#### SENLIS

1, avenue Eugène Gazeau  
60300 SENLIS  
Tél : 03 44 63 81 53

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



### SOMME

#### AMIENS

Espace Industriel Nord  
74, rue de Poulainville  
B.P. 50024  
80081 AMIENS Cedex 2  
Tél : 03 22 54 64 00

#### FRIVILLE ESCARBOTIN

Rue Émile Zola - B.P. 60094  
80534 FRIVILLE ESCARBOTIN  
Cedex  
Tél : 03 22 60 20 20

> [www.choisir-ma-formation.com](http://www.choisir-ma-formation.com)

### AISNE

#### SAINT-QUENTIN

Rue de la Chaussée Romaine  
ZA de la Vallée  
02100 SAINT-QUENTIN  
Tél : 03 23 06 28 72

#### CHAUNY

116, rue André Ternynck  
02300 CHAUNY  
Tél : 03 23 40 23 30

#### SOISSONS

Route de Reims  
02200 SOISSONS  
Tél : 03 23 75 65 75

RCS 397 566 860 000 29 - PointVirgule 03 44 23 48 48

# Devenez Responsable Commercial

Préparez un Diplôme de Responsable Commercial  
en Vente et Mercatique  
ICSV - Institut des Cadres Supérieurs de la Vente



*formations*  
*supérieures*



# Devenez Responsable Commercial

Préparez un Diplôme de Responsable Commercial en Vente et Mercatique  
ICSV - Institut des Cadres Supérieurs de la Vente

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'étude, produits, ventes, clientèles, marque, agent commercial, créateur d'entreprise.

L'objectif de la formation est de savoir vendre, innover et entreprendre.

La formation vise à l'acquisition par les personnes de connaissances spécifiques en direction, en management de la vente, en mercatique stratégique et opérationnelle, en comportement managérial et commercial et en technique de prise de décision.

Le titulaire du diplôme pourra évoluer vers les métiers du commerce et de la mercatique, de la vente en tant que responsable : chef de produits, chargé de clientèle grand compte, création d'entreprise.

## Sa fonction le conduit à >

- > **Manager** une équipe dans le cadre de la vente.
- > **Manager** une équipe dans le cadre de la mercatique stratégique.

- > **La mercatique opérationnelle.**
- > **Secteurs d'activités :** banques, assurances, communication, gestion et finances, industrie et BTP, grande distribution...

## Programme

Management	86 h
L'économie et la gestion de l'entreprise	75 h
Communication et anglais commercial	189 h
Mercatique	211 h
Stratégie et techniques commerciales	139 h
L'atelier alternance	12 h
Le management et son environnement	84 h
Les études commerciales	90 h
Relation clientèle	75 h
La gestion commerciale : les outils	90 h
Soutenance de projet et examens	54 h
<b>Total :</b>	<b>1105 h</b>

## Niveau d'accès

- > Titulaire d'un BAC+2

## Validation

- > Diplôme Responsable Commercial en Vente et Mercatique - ICSV (Institut des Cadres Supérieurs de la Vente) - Bac+4
- Diplôme délivré par le CNAM : 1<sup>ère</sup> année du master

Durée > 2 ans

Alternance > 3 jours en centre de formation et 2 jours en entreprise

- > Contrat d'apprentissage ou Contrat de professionnalisation

Lieu > SENLIS

## Équipe pédagogique

Au 1<sup>er</sup> mars 2009

Marie-Françoise CHAIGNEAU | Responsable de formation, Proméo.

René DARGENT | Formateur Expert Finance et Gestion - Responsable de l'école Management CNAM.

Carine NIEZ | Formatrice en Marketing et Management.

Sylvie BURIDAND | Diplômé HEC nord option Marketing Vente.

Marie LEGAS | Consultante en Techniques de Vente, Diplômée ICSV, Responsable Pédagogique CNAM.

Pierre GHEWY | Docteur en Marketing - Maître de conférence à l'Université de Boulogne.

Bertrand BATHELOT | Agrégé en Marketing.

## Formation en partenariat avec le CNAM



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. À 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. La formation **Responsable Commercial** est le parfait exemple de réussite de ce partenariat AFPI / CNAM conclu au bénéfice des étudiants et des employeurs.

## TÉMOIGNAGES



“ 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. ”

Florent GRESSIER - Promo 2009 - Auchan



“ La formation que je suis actuellement me permet de développer de véritables capacités commerciales opérationnelles. J'acquies des techniques professionnelles mais aussi un savoir être et une confiance en moi. ”

David LAIRY - Promo 2009 - Howden (60)



“ 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. ”

Max BACHELET, Responsable Gestion des Carrières et du Recrutement - Crédit Agricole SA