

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

CU TC BDMRC : Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation

Présentation

Ce Certificat Universitaire Techniques de Commercialisation Business Développement et Management de la Relation Client (CU TC BDMRC) : Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation s'adresse aux professionnels (salariés, indépendants, demandeurs d'emploi) dans le domaine du marketing et de la vente souhaitent développer leurs compétences professionnelles ou obtenir un Bac+3 :

- Responsable marketing digital, responsable d'entreprise, assistant e-marketing, animateur marketing et commercial de site internet, animateur de sites internet et de réseaux sociaux, community manager.
- Chargé de clientèle, chargé de communication E-Boutique, vendeur, assistant chef de rayon, métiers du management de la relation client, etc.

Les atouts de la formation

Rythme de la formation : organisée en journées de 7 heures, les journées de formation sont réparties sur plusieurs semaines pour permettre la poursuite de votre activité professionnelle.

Vous avez la possibilité de mobiliser vos droits à la formation (CPF,etc..) pour financer votre VAE et/ou votre parcours de formation.

Admission

A qui s'adresse la formation ?

Niveau requis : Baccalauréat ou équivalent – Une expérience professionnelle dans le domaine du marketing, de la vente ou du web.

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Maxime Bourbon

📞 +33 4 79 75 85 85

✉️ Maxime.Bourbon@univ-savoie.fr

Responsable pédagogique

Laetitia Rico

📞 +33 4 50 66 60 18

✉️ Laetitia.Rico@univ-savoie.fr

Responsable pédagogique

Julie Sonzogni

📞 +33 4 50 66 60 00

✉️ Julie.Sonzogni@univ-savoie.fr

Campus

 Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

En savoir plus

Formation VAE : BUT TC Techniques de commercialisation > Atteignez votre BUT

 <https://www.univ-smb.fr/formation-continue/formation-vae-but-tc-techniques-de-commercialisation/>

Programme

Organisation

Certificat universitaire - 28 h

Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation

- Identifier les opportunités de développement les plus porteuses
- Manager efficacement les équipes
- Elaborer une offre adaptée au contexte sectoriel du client