

## DEVENEZ COMMERCIAL EN DÉVELOPPEMENT DURABLE GREEN BUSINESS

Bachelor 3 : "Responsable du développement et du pilotage commercial" titre à finalité professionnelle, de niveau 6, délivré par ASCENCIA BUSINESS SCHOOL, par décision de France Compétences en date du 30 mars 2020, partenariat avec le collège de Paris. Code NFS312p



CONTRAT  
D'APPRENTISSAGE

## DEVENIR COMMERCIAL EN DÉVELOPPEMENT DURABLE GREEN BUSINESS

Par définition, le green marketing concerne l'ensemble des actions faites par une entreprise afin de conférer aux produits et aux marques qu'elle commercialise un positionnement écologique qui lui permettra d'améliorer son image et de booster ses ventes. Ces démarches qui s'inscrivent dans une politique d'éco-business ne relatent pas simplement le fait de mettre en vente un produit écologique, elles se déclinent en plusieurs catégories :

- La commercialisation d'un produit écologique et durable (matières premières écologiques, packaging biodégradable)
  - La promotion des ventes (un arbre planté pour un achat, aide à une fondation militante pour la protection de l'environnement)
  - L'utilisation de techniques de production plus respectueuses de l'environnement (moins de déchets)
  - La réduction de son impact énergétique et de son empreinte carbone (électricité basse consommation, climatisation limitée, formation à l'éco-conduite,...)
  - La création de publicités avec des moyens plus écologiques et des intervenants engagés
- Toutes les marques s'y mettent !

### OBJECTIF

La formation, répond à un fort besoin des entreprises et notamment des dirigeants de PME. Elle a pour objectif de former des responsables dans les fonctions du Commerce, de la Vente, du Marketing dans des entreprises soit déjà implantées sur le secteur du développement durable soit avec une forte volonté de poursuivre leur développement mais dans une démarche RSE de l'encadrement intermédiaire ou encore de proximité.

## CONTENU DE LA FORMATION

Bloc 1 : analyser les données commerciales-marketing et participer à la stratégie commerciale

Bloc 2 : Développer un portefeuille clients (B to B, grands comptes)

Bloc 3 : Piloter la performance commerciale

Bloc 4 : Assurer le management de l'équipe commerciale

Module de spécialisation Développement Durable :

- Démarche RSE, Communication Éthique et Responsable, Économie Circulaire et Réemploi, Négociation Éthique, Sustainable Supply Chain, Finance verte, Énergies renouvelables et Climat...
- Les nouvelles attentes des consommateurs et des parties prenantes
- Innovation et éco-conception : green business, nouveaux produits et services (éco-habitat, éco-design, éco-tourisme...)
- Différenciation, création de valeur et changement de comportement
- «Green marketing-mix»
- Marketing des produits éthiques : produit bio, commerce équitable...
- La consommation responsable
- E-marketing, dématérialisation et développement durable

## APRES LE BACHELOR 3 - DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Chargé.e de mission RSE
- Chef.fe de projet en efficacité énergétique
- Responsable commercial.e en développement durable
- Conseiller.ère clientèle
- Chargé.e de communication en développement durable
- Chef.fe de projet Webmarketing
- Consultant.e en Développement durable
- Investisseur.se socialement responsable
- Chargé.e de financement participatif

## DEVENEZ COMMERCIAL EN DÉVELOPPEMENT DURABLE GREEN BUSINESS

Bachelor 3 : "Responsable du développement et du pilotage commercial" titre à finalité professionnelle, de niveau 6, délivré par ASCENCIA BUSINESS SCHOOL, par décision de France Compétences en date du 30 mars 2020, partenariat avec le collège de Paris. Code NFS312p



CONTRAT  
D'APPRENTISSAGE

### APRES BACHELOR

Ce titre RNCP permet d'être directement opérationnel pour rentrer sur le marché du travail ou de poursuivre des études dans les domaines suivants : vente, commerce marketing, management

### PRE-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

Le cycle est accessible aux étudiants titulaires d'un BTS, DUT, L2, École de commerce, de tout diplôme universitaire BAC+2 ou aux titulaires d'un diplôme équivalent.

Avoir satisfait à l'étude du dossier et à l'entretien de motivation permettant de vérifier les qualités de bases requises.

L'admission ne sera effective qu'après signature d'un contrat d'apprentissage .

### CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

Tous les modules ou blocs de compétences doivent être validés au cours d'une même année sans équivalence possible. L'ensemble permet de capitaliser 60 ECTS.

### LE RYTHME

La formation diplômante se déroule sur 1 an de septembre à fin août chaque année.

En alternance

2 jours en formation / 3 jours en entreprise

Temps au Centre de Formation :  
553 heures

Nombre de participants :  
minimum 8

### LE COUT DE FORMATION

Formation Gratuite et rémunérée selon l'âge et le niveau de formation.

A l'issue de la formation, l'apprenant se verra remettre une attestation de fin de formation.

Référent H+ :

Mme Sophie Delorenzo

s.delorenzo@csnd.fr

04 81 15 01 41

### CONTACT

Madame Corinne Meli

Mail : c.meli@supalta.com

Téléphone : 06 47 70 46 45



#### LES ATOUTS DE LA FORMATION

Méthodes actives

Co-construction des apprentissages  
par et avec les étudiants

Actions pédagogiques interdisciplinaires



ACTIONS DE FORMATION