BACHELOR

"WINTER CLASS"*

by

Compagnie des Alpes

BACHELOR - Alternance

PROGRAMME

UE 1 : ASSURER UNE VEILLE COMMERCIALE, CONCURRENTIELLE, TECHNOLOGIQUE ET DÉFINIR LES PLANS D'ACTIONS MARKETING EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

Etude et analyse de marché, Marketing stratégique, Marketing opérationnel et communication, Community Management, Stratégie digitale et e-réputation,

UE 2 : DÉTECTER LES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES ET DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS FRANCE ET INTERNATIONAL

Analyse de données commerciales, Stratégie de conquête et fidélisation, Cahier des charges d'un PAC-M, Budgétisation du PAC-M, Proposition commerciale et appels d'offre.

UE 3 : NÉGOCIER, METTRE EN PLACE LES CONTRATS ET PARTENARIATS

Négociation commerciale et pratiques interculturelles, droit des relations commerciales

UE 4 : ASSURER LE MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Management d'une équipe (dont équipe interculturelle), Développement RH, Communication managériale, pilotage de la performance et contrôle des activités.

UE 5 : PARCOURS DE SPECIALISATION

Les acteurs du tourisme | l'environnement montagne | Règlementation de l'immobilier | Gestion courante d'un portefeuille de biens en copropriété | Les mandats de gestion | Pilotage des outils internes d'une agence

VOTRE MÉTIER

- Responsable du développement commercial
- Chargé.e du développement commercial
- Business developer
- Attaché.e commercial
- Chargé.e d'affaires

VIATICUS

PLUSIEURS SESSIONS DE RECRUTEMENT PRÉVUES PAR LA COMPAGNIE DES ALPES

Créée en 1989, la Compagnie des Alpes (CDA), aujourd'hui leader européen des loisirs, exploite les plus grands domaines skiables des Alpes françaises ainsi que des parcs de loisirs en Europe à forte identité.

Fortement ancrée dans ses territoires d'implantation, la Compagnie des Alpes développe avec ses partenaires, et grâce à ses 5000 collaborateurs, des projets engagés, innovants et responsables, à l'opposé de concepts standardisés. Produire des loisirs d'exception pour le plus grand nombre est l'objectif global que s'est fixé la CDA, et qu'elle met en œuvre depuis plusieurs années dans une démarche intégrée d'excellence opérationnelle et de qualité de service, en s'appuyant sur trois piliers : l'attractivité de ses sites, la Très Grande Satisfaction de ses Clients, et la profitabilité de ses activités.

COLLEGE DE PARIS

*Responsable du développement commercial France & International", titre à finalité professionnelle, de niveau 6 délivré par Centre de Techniques Internationales, par décision de France Compétences en date du 16/12/2020 en partenariat avec Collège de Paris

Le Responsable du développement commercial France et International (RDC FI) se présente comme un manager de proximité capable de mettre en place des plans d'action commerciale adaptés aux zones géographiques visées et d'y détecter de nouvelles opportunités commerciales. Il met en place des outils de communication et des actions de marketing opérationnel.
Il négocie dans un contexte multiculturel et s'adapte rapidement aux besoins des clients. Grace à son analyse de l'activité commerciale, il assure la production des reportings. Enfin, il manage une équipe et pilote les performances commerciales.

Viaticus propose cette formation afin de professionnaliser ses étudiants dans les métiers de la relation client, le développement commercial associé aux techniques de marketing digital dans le tourisme.

Avec des filiales spécialisées proche du terrain, les futurs alternants de cette formation Bachelor «WINTER CLASS» pourront mettre en pratique leur compétences dans divers postes proposés dans le cadre de nombreux partenariats entreprises de l'école.

CONTACT

RESPONSABLE DU CAMPUS RHÔNE-ALPES

Géraldine BORDE
admissionslyon@viaticus.fr
06 29 10 06 83

RESPONSABLE RELATIONS ENTREPRISES

Katia SCHREIBER
k.schreiber@viaticus.fr
06 21 48 61 40

version 1.10 - 15/06/2023

Octobre 2023 à Août 2024

Campus de LYON

4 Rue Paul Montrochet 69002 Lyon
T1 ou Bus 63-8-51
arrêt : Hôtel de Région Montrochet

Locaux accessibles aux PMR

PRÉREQUIS: BAC +2 VALIDÉ

ADMISSION

- Dossier de candidature
- Concours
- Entretien Individuel

MODALITÉS

- Formation initiale
- Alternance : 12 mois

TARIF ET FINANCEMENT

- Prise en charge à 100% pour un contrat d'apprentissage
- 7 200 euros par an en initial

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation en cours de formation
- Études de cas et soutenances
- Examen final = Rapport d'activités & Grand Oral

  La note du rapport d'activité de fin d'année, de l'oral ainsi que chaque bloc de compétences doivent être supérieures ou égales à 10/20 pour validation.

LES PLUS DU PARCOURS

- Nombreux postes en alternance
- Immersion de 5 mois en station de montagne (Alpes)
- Voyage en Europe de 3 jrs : Learning expedition