



Mis à jour en août 2024

NOUVEAU

BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL MÉTIERS DE L'ÉDITION

DIPLÔME RECONNU PAR L'ÉTAT DE NIVEAU 6 (BAC+3)

COMMERCIALISATION DU LIVRE

 a'sfored
INNOVATION ÉDUCATIVE



SUR 1 AN
35% CFA
65%
ENTREPRISE

Certifié par CCI France
Réseau Negoventis

OBJECTIFS

Le ou la **Responsable du Développement Commercial spécialisé-e en commercialisation du livre** sera capable de :

- Élaborer et proposer la politique commerciale de son entreprise
- Analyser et évaluer les différentes composantes du marché
- Déterminer les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place
- Maîtriser les techniques essentielles de management
- Évaluer les performances de ses collaborateurs
- Animer, coordonner et contrôler les activités de ses collaborateurs nécessaires au développement sur le marché
- Appréhender l'écosystème de l'édition
- Connaître le « jargon » de l'édition et la chaîne de commercialisation
- Cerner les missions du service commercial d'une maison d'édition
- Connaître le vocabulaire de base de la commercialisation, le rôle de la diffusion, de la distribution, de la librairie
- Connaître l'environnement juridique de la commercialisation du livre imprimé ou numérique
- Évaluer la faisabilité juridique des opérations promotionnelles
- Développer les ventes en librairie

POURSUITE D'ÉTUDES

- Master professionnel

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Responsable d'une petite unité de vente
- Responsable d'un secteur de librairie
- Responsable clientèle
- Responsable commercial ou administratif dans une structure de diffusion-distribution
- Responsable site internet et vente en ligne

CONDITIONS D'ADMISSION

- Titulaire d'un diplôme de niveau 5 dans le secteur du livre, de l'édition ou commerce / vente.
- Une première expérience dans le commerce (CDD, CDI, apprentissage, stage...) est souhaitable.

Prérequis exigés : aucun

CONTRAT

APPRENTISSAGE



Être âgé-e de 16 à 29 ans

PROFESSIONNALISATION



demandeur d'emploi à partir de 26 ans

CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre. Nous consulter pour les prochaines dates de session.

DURÉE

570 heures

TARIF

1/ en alternance : formation financée par l'OPCO. Selon le niveau de prise en charge, un complément de financement (reste à charge) est demandé à l'entreprise.
2/ financement personnel : nous contacter.



BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

MÉTIERS DE L'ÉDITION - COMMERCIALISATION DU LIVRE



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

- Présentiel
- Distanciel

ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examen blanc
- Contrôle en Cours de Formation
- Mises en situation
- Mémoire / soutenance
- Positionnement
- Examen final ponctuel

Mises en situation professionnelles, épreuves écrites et soutenance orale. Examen blanc

HANDICAP

Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite. Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

MODALITÉS D'OBTENTION

Certification totale ou partielle par bloc de compétences pour tous les candidats (issus d'un parcours de formation initiale ou professionnelle et VAE)

Lieu d'exercice de l'activité

Librairies, grandes surfaces spécialisées, maisons d'édition, diffuseurs.

CONTENU DE FORMATION

Gérer et assurer le développement commercial

- Définir un plan d'actions opérationnelles en cohérence avec la stratégie commerciale
- Exercer une fonction de veille de marché
- Structurer les actions à conduire et les suivre
- Effectuer le report de son activité
- Élaborer un budget prévisionnel

Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte et de négociation avec le client
- Maîtriser les techniques de communication nécessaire à la négociation
- Construire une offre technique et commerciale
- Collaborer à la rédaction du contrat de vente

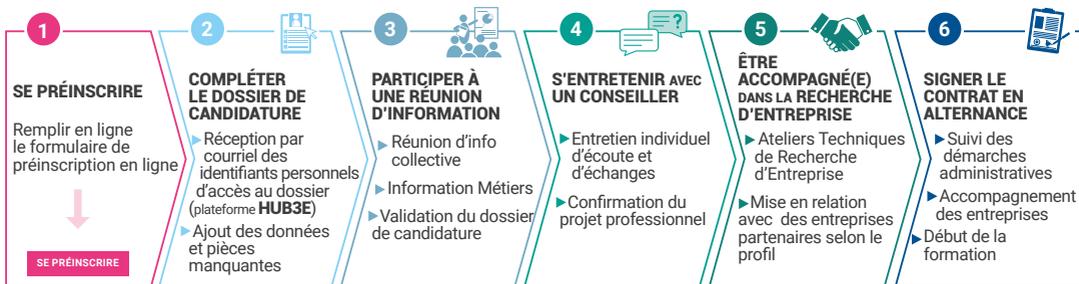
Manager une action commerciale en mode projet

- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Planifier les étapes du projet
- Animer une réunion du groupe projet
- Évaluer et analyser les résultats d'un projet

Spécialité du métier de la commercialisation du livre :

- Le marché du livre
- Le service commercial dans une maison d'édition : les différentes organisations, les rôles et les missions
- La chaîne de commercialisation du livre (papier, audio et numérique) & définition des acteurs et de leurs rôles
- Le contexte commercial et légal
- S'assurer de la légalité des opérations promotionnelles

Inscription sur www.facmetiers91.fr



délai d'accès : 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

MASSY

01 69 19 46 00 - tertiaire.m@fdme91.fr

INFOS

Filière tertiaire : commerce, comptabilité, gestion, immobilier, informatique