



Objectifs de la formation

- Réaliser les études de marchés et de comportement consommateur en exploitant les techniques marketing pour contribuer à la définition de la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Participer à la définition de la stratégie marketing et assurer son déploiement au sein des équipes.
- Coordonner le travail d'une équipe pour une unité ou un projet, en étant à l'écoute des besoins individuels de chacun, tout en veillant à atteindre les objectifs fixés par la Direction.
- Assurer la mise en œuvre de la stratégie de communication.

Modalités d'évaluation du diplôme

- Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestre, bulletins de notes et appréciations de l'équipe pédagogique.
- Bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs réalisé en fin de chaque semestre.
- Tout au long du parcours pédagogique, l'apprenant élabore un projet personnel qui fait l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels

Moyens et Méthodes mobilisés

- **Humains** : équipe de formateurs experts dans leur domaine (général et professionnel) dont certains issus du monde de l'entreprise.
- **Pédagogiques** : présentiel théorique et pratique.
- **Techniques** : salle informatique ou iPad.
- **Accompagnement** : petits effectifs, Suivi personnalisé de la formation et de l'apprentissage en entreprise. Référent handicap et mobilité européenne.

Durée - Délai d'accès

- **12 mois** en alternance en entreprise et au centre de formation.
- 483.5h dont 35h de parcours spécialisé, 2 semaines de partiels et 1 semaine de projet transversal.
- **1 session par an.**
- Tests de positionnement, dossier de candidature et entretien.
- Admission définitive à la signature du contrat.

Public et Prérequis

Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 :

- BTS , Titre Pro de niveau 5.
- Dérogation possible pour les niveaux 4 à condition de justifier d'une expérience significative commerciale.

Indicateurs de résultats

Ouverture septembre 2026

Plus d'information sur [le site France Compétences](https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42153/):

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42153/>

Tarifs

Gratuit pour l'alternant.

Frais de formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise conformément à la grille tarifaire de France compétences.

Les débouchés

- Chargé de développement commercial dans le domaine du tourisme
- Gérant de société touristique
- Responsable commercial en produits touristiques
- Chargé de projet marketing - tourisme

Référent handicap

- Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap. Adaptation des moyens possible.
- Mise en relation avec le référent handicap

Mme Véronique LEGRAND au **05.49.50.34.19**

Mail : secretariat-cf@isaac-etoile.fr

Conditions d'accès

- Entretien et tests de positionnement.
- Prise de rendez-vous avec **Mme Sylvie MATHE** s.mathe@enseignant.isaac-etoile.fr



Pré-candidature

À partir du **lien**



Contenu et validation de la formation

Enseignement professionnel

- **BLOC 1: Participer à l'élaboration d'une stratégie commerciale et marketing omnicanale et responsable**

Stratégie et Marketing Opérationnel: analyser la position d'une organisation sur son marché, définir une stratégie commerciale et marketing, omnicanale et responsable.

Marketing alternatif : comprendre et maîtriser les approches de marketing alternatif afin d'adapter les stratégies d'entreprise aux nouveaux comportements de consommation et aux évolutions sociétales.

Stratégie commerciale: analyser le potentiel commercial d'une entreprise, construire une stratégie commerciale cohérente, argumentée et justifiée.

RSE: contribuer à l'imbrication et à l'intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions des entreprises en concertation avec les parties prenantes.

- **BLOC 2 : Piloter le déploiement opérationnel du plan d'action commercial et marketing**

Pilotage de la performance commerciale : comprendre, analyser et piloter la performance commerciale grâce à l'analyse des indicateurs, à la gestion du portefeuille clients et à la construction d'actions alignées avec la stratégie globale.

Communication commerciale: mener une réflexion stratégique pour concevoir un plan de communication commercial en utilisant les dispositifs media et hors media adéquats.

Gestion Financière d'entreprise : savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.

- **BLOC 3 : Développer les opportunités commerciales et la fidélisation client**

Marketing digital: élaborer et présenter une stratégie digitale complète, en mobilisant les compétences en webmarketing et en communication, afin de répondre efficacement aux besoins opérationnels d'une entreprise.

Vente et relation client : assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente.

Simulation vente : préparation à l'épreuve orale de Simulation de vente.

- **BLOC 4 : Manager un service commercial et marketing**

Management de l'équipe de vente: organiser et manager une équipe commerciale.

Recrutement de l'équipe de vente: maîtriser les techniques d'entretien de recrutement de commerciaux et de vendeurs.

Législation et Gestion des Ressources Humaines: intégrer toute la problématique de la gestion des ressources humaines par le droit du travail.

Communication et Management: être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.

- **BLOC Mémoire professionnel**

Conduite de projet : rédaction et soutenance d'un mémoire professionnel en considérant les enjeux sociaux et environnementaux du projet.

- **BLOC Complémentaire**

Anglais appliqué : être capable d'exercer son métier en anglais

- **BLOC Parcours spécialisé tourisme** : Maîtriser les spécificités liées à l'industrie du tourisme. Savoir gérer, suivre et évaluer une structure touristique, créer et commercialiser un produit touristique qui répond aux attentes des clients dans un contexte en pleine évolution (face aux problématiques environnementales, sanitaires, politiques, technologiques, etc.).

- **Masterclass**

IA: introduction aux IA génératives

Méthodes et moyens mobilisés supplémentaires

- Anglais professionnel (préparation au passage du TOIEC possible).
- Mises en situation professionnelle.

Les plus d'ISAAC

- Logement possible en internat et restauration sur le site du CFA.
- Accompagnement personnalisé dans la recherche d'entreprise.
- Accompagnement dans les démarches administratives.
- Mise à disposition gratuitement de la suite Office 365.