

Métiers du Commerce, de la relation client et du marketing

Promotrice / Promoteur des ventes

Correspondance code ROME :

◇ M1706

Savoirs

- ◇ Utilisation d'outils de planification
- ◇ Droit commercial
- ◇ Gestion budgétaire
- ◇ Conduite de projet
- ◇ Techniques de communication
- ◇ Techniques de marketing
- ◇ Techniques de merchandising
- ◇ Typologie du client
- ◇ Sociologie
- ◇ Gestion financière
- ◇ Techniques commerciales
- ◇ Analyse statistique

Compétences opérationnelles / Savoir-faire

- ◇ Analyser les informations sur un produit ou une gamme et définir le type de campagne promotionnelle
- ◇ Concevoir la campagne promotionnelle du produit ou de la gamme et déterminer les caractéristiques des supports publicitaires
- ◇ Elaborer le budget de la campagne promotionnelle du produit ou de la gamme et le gérer
- ◇ Organiser la mise en œuvre de la campagne promotionnelle (logistique, négociation, ...) et en suivre le déroulement
- ◇ Former l'équipe de commerciaux sur les produits et apporter un appui technique lors du lancement de la campagne promotionnelle
- ◇ Analyser les résultats de la campagne promotionnelle (atteinte des objectifs, ...) et proposer des axes d'évolution

Prérequis

- ◇ Etre titulaire du Baccalauréat ou d'un diplôme équivalent

Parcours de Formation

- ◇ DUT Techniques de Commercialisation

Exemples d'évolution

- ◇ Chargée / Chargé de mission marketing
- ◇ Responsable commerciale / commercial
- ◇ Planneuse / Planneur junior

Notes :
