



BACHELOR

Responsable en Développement Commercial et Marketing



Qu'est-ce qu'un Bachelor ?

En France, un Bachelor est une certification professionnelle de grade BAC+3. Il est délivré par le Ministère du travail. Ce Bachelor vous permet d'obtenir 60 crédits ECTS (European Credits Transfer System) permettant toutes poursuites d'études.

Pour quels métiers ?

Chargé de développement commercial, Chef de produits, Gérant de société, Gestionnaire de clientèle, Conseiller clientèle, Responsable commercial, Chargé de projet marketing et développement, Responsable de rayon.

Titre inscrit au RNCP (Répertoire National de la Certification Professionnelle) au niveau 6 par arrêté ministériel publié le 26 juin 2006 au journal officiel, renouvelé par l'arrêté ministériel du 30/04/2026. La fiche RNCP du titre « Responsable en Développement Commercial et Marketing » est référencée sous le n° 42163.

Prérequis

Titulaire d'un BAC + 2 ou titre de niveau 5 validé (120 ECTS) + épreuves de sélection (tests)

Objectifs

Le (la) responsable en développement Marketing et Vente est capable de participer au développement de produits, depuis leur conception jusqu'à la commercialisation en intégrant la spécificité de leur marché d'intervention.

Cursus

490 heures de formation dont 70 heures d'évaluations

> En Formation initiale (payante)

Devis sur demande, stage de 3 mois obligatoire.

> En alternance (rémunérée)

Pour en savoir plus sur le coût de la formation

[Cliquez ici](#)

Rythme

3 jours tous les 15 jours en formation

De septembre à juillet

2 Périodes d'examens imposées par le certificateur en février/mars et juin /juillet

Évaluations

Contrôles de connaissances / Étude de cas / Épreuves orales / Soutenance de projet / Simulations de vente/Mémoire professionnel

Poursuites d'études

Vers les Titres et/ou diplômes de niveau 7

[Voir notre catalogue de formation](#)

EFFECTIF

15 par classe maximum

CERTIFICATIONS



Contenu

4 BLOCS DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

BLOC 1 : PARTICIPER A L'ELABORATION D'UNE STRATEGIE COMMERCIALE ET MARKETING OMNISCANALE RESPONSABLE

Stratégie et Marketing opérationnel : Analyser la position stratégique de l'entreprise sur son marché/Définir une stratégie et un plan d'actions commercial/Gérer la relation client.

Marketing alternatif : Comprendre et adapter les nouveaux comportements de consommation et les évolutions sociétales aux stratégies d'entreprises

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 concertant avec les parties prenantes

BLOC 2 : PILOTER LE DEPLOIEMENT OPERATIONNEL 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 des dispositifs de communication média et hors média, les recommander de façon opérationnelle et les évaluer.

Gestion financière d'entreprise : Analyser les documents comptables et établir un prévisionnel financier

BLOC 3 : DEVELOPPER LES OPPORTUNITES COMMERCIALES ET LA FIDELISATION 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 de 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, recruter et gérer une équipe

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 : Communication interpersonnelle/Utiliser les techniques de management pour diffuser un message clair et cohérent

BLOC PROFESSIONNEL : MEMOIRE PROFESSIONNEL

Conduite de projet : Mise en œuvre d'un projet en lien avec son entreprise

BLOC DE SPECIALITE : ENTREPRENEURIAT

Acquérir la connaissance pour concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise

BLOC COMPLÉMENTAIRE : ANGLAIS

Anglais appliqué : Être capable d'exercer son métier en Anglais/Tendre vers un niveau B1

LES FORMATIONS



15 rue des oiseaux - 79460 MAGNÉ



contact@formations-marais.com



05 49 35 39 01



www.formations-marais.com