

BACHELOR EN ALTERNANCE RESPONSABLE EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

BAC
+3

TITRE APPARTENANT AU
CERTIFICATEUR IMCP
(GÉRÉ PAR ADMTC)

CERTIFIÉ PAR FRANCE COMPÉTENCES AU NIVEAU 6

N° RNCP : 42153

Enregistré le 19/07/2023



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire de la certification a pour objectif de piloter les actions commerciales d'une entreprise, de veiller à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché et de mener des négociations commerciales complexes et/ou grands comptes.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Cours alternant des apports théoriques et des exercices pratiques.
- Une équipe pédagogique composée de formateurs et de professionnels diplômés issus du monde de l'entreprise.

RYTHME PÉDAGOGIQUE

- **DURÉE** : 413 heures réparties sur 1 an.
- **RYTHME D'ALTERNANCE** : 2 jours de cours et 3 jours en entreprise. Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète.
- **COURS DISPENSÉS EN FACE À FACE**
- **PROCHAINE RENTRÉE** : 28 Août 2026

Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » enregistrée pour 3 ans au RNCP (N° Fiche RNCP37849) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19 juillet 2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur. Cette certification est constituée de 3 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès.

À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ

Sous condition de validation (voir règlement d'examen)

- Le titre « Responsable du Développement Commercial et Marketing » de niveau 6 (Bac +3)

ECORIS
L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE



TAUX DE RÉUSSITE
2025

87%



CONDITIONS D'ADMISSION

- Bac + 2 validé* (120 crédits ECTS) ou Bac suivi de 3 années d'expérience dans le secteur tertiaire
- Passage de tests d'entrée
- Dossier de candidature et entretien de motivation

**Autre profil : contactez-nous.*

Il existe des équivalences et correspondances possibles avec l'ancienne certification (RNCP35856) mais pas de passerelle possible.



PUBLIC

- Etudiant(e)s
- Salarié(e)s (reconversion, promotion)
- Demandeur(euse)s d'emplois
- Accessibilité aux publics en situation de handicap



COMPÉTENCES CLÉS

- Piloter le développement commercial
- Manager & encadrer une équipe commerciale
- Définir un plan d'actions commerciales
- Esprit d'initiative



TARIFS & PRISE EN CHARGE - APPRENTISSAGE

Aucun frais d'inscription ou de formation n'est à la charge de l'étudiant(e).
7 643 € par an. Pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil, reste à charge obligatoire de 750 € payable par l'employeur.

Votre programme

DURÉE DE FORMATION :
1 AN (413 H)

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.

MARKÉTING 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

Dans un contexte où les enjeux du développement durable sont majeurs, 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'ACTIONS COMMERCIAL ET MARKÉTING

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 ET FIDÉLISATION CLIENT

MARKÉTING 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

Il s'agit d'une épreuve orale qui permet d'évaluer le candidat lors d'une mise en situation professionnelle.

Bloc 4 : MANAGER UN SERVICE COMMERCIAL ET MARKÉTING

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 OPTION :

ENTREPRENEURIAT

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

BLOC MÉMOIRE PROFESSIONNEL :

CONDUITE DE PROJET

Rédaction et soutenance d'un mémoire professionnel en considérant les enjeux sociaux et environnementaux de son projet.

BLOC COMPLÉMENTAIRE :

ANGLAIS

Justifier d'un niveau B1

+ Boost IA

Module complémentaire pour apprendre à utiliser l'IA.

Sur inscription

RÈGLEMENT D'EXAMEN

L'appréciation du travail se fera tout au long de l'année. Le travail continu tient une place particulièrement importante dans notre appréciation de la progression d'un étudiant. Des évaluations relatives aux attentes professionnelles rythmeront la formation de cette année.

Le programme est découpé en blocs de compétences. Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante. L'examen se déroule alors sous forme ponctuelle. La moyenne à chaque bloc permet l'obtention du diplôme.

VALIDATION D'EXAMEN

SYSTÈME D'ÉVALUATION

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

Poursuite d'études

MASTÈRE (BAC+5)

- Mastère Banque Finance
- Mastère Communication
- Mastère Développement Commercial et Entrepreneuriat

Emplois visés

- Business developer
- Chef des ventes
- Responsable Commercial
- Responsable Grands Comptes