

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.

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 08/07/2021. La fiche RNCP du Titre Responsable en Développement Commercial et Marketing est référencé sous le n° 27 633, date de révision le 31/05/2023, valable jusqu'au 31/05/2026.

Pour quels métiers ?

Chargé (e) de communication, Chef(fe) de rayon produit, Responsable d'un centre de profit, Chef(fe) de secteur, Chargé (e) d'études,, Responsable Commercial, Responsable des ventes, Attaché(e) Commerciale, Responsable de rayon.

Prérequis

Titulaire d'un BAC + 2 ou 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 : ÉLABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING

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

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 : DÉPLOYER UNE STRATÉGIE OMNICANALE EFFICIENTE

Communication opérationnelle et stratégique : Etablir des recommandations stratégiques et opérationnelles (plan de communication)

Communication commerciale : Mener une réflexion stratégique pour concevoir des dispositifs de communication média et hors média, les recommander de façon opérationnelle et les évaluer.

Marketing digital : Utiliser les outils de webmarketing dans le cadre d'une stratégie digitale

BLOC 3 : OPTIMISER LA GESTION FINANCIERE ET JURIDIQUE DES ACTIVITÉS COMMERCIALES ET MARKETING DE L'ENTREPRISE

Législation et gestion des ressources humaines : Intégrer toute la gestion des ressources humaines par le droit du travail

Gestion financière et culture entrepreneuriale : Analyser les documents comptables et établir un prévisionnel financier

BLOC 4 : ANIMER ET ENCADRER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

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

Techniques de vente et digitalisation client : Maîtriser les techniques commerciales et mettre en place les outils d'aide à la vente

Communication et Management : communication interpersonnelle/utiliser les techniques de management pour diffuser un message clair et cohérent

BLOC 5 : DEPLOYER L'OFFRE COMMERCIALE SUR UN MARCHÉ SPÉCIFIQUE

Spécialité entrepreneuriat

Conduite de projet Concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise/Accompagnement individualisé pour la mise en œuvre du contenu du projet

BLOC COMPLEMENTAIRE : ANGLAIS

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



28 rue des Fougères - 17100 SAINTES



05 46 94 39 25



contact@clip-saintes.fr



www.clip-saintes.fr