

BACHELOR MARKETING ET COMMERCIAL

Entrepreneuriat / Affaires Internationales

Distribution Omnicanale / E-Commerce

RESPONSABLE EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

TITRE RNCP¹ : 37633 (JO 31/05/2023)

NIVEAU 6 : Cadre Européen des Certifications

CODE DIPLOME 26X31011

CODE NSF 312 : Commerce, vente

DIPLOME DÉLIVRÉ PAR CERTIFICATEUR : ECORIS

Prérequis

Intégration en 1^{ère} année : BAC ou équivalent
Intégration en 3^{ème} année : BAC +2 (BTS, DUT, etc.)



Autre situation : contacter GFS

Voies d'accès à la formation

L'accès à une action de formation varie en fonction de votre parcours antérieur, de votre situation actuelle et de votre projet futur.

Alternance

> Acquérir une expérience significative, se professionnaliser

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Formation en alternance financée par un Opérateur de Compétences (OPCO) ou un établissement public.

La formation est gratuite pour le bénéficiaire.

Initiale alternée

> Découvrir le monde de l'entreprise avec une immersion professionnelle

Formation initiale alternée financée par l'étudiant :

Frais d'inscription annuels : 150 € net*

Frais de scolarité annuels :

1^{ère} et 2^{ème} année : 3500 € net ; 3^{ème} année : 5500 €

*350 € net pour les étudiants qui viennent de l'étranger.

Possibilité de demander un financement total ou partiel à l'entreprise, dans le cadre d'un partenariat éducatif.

Formule pro

> Se réorienter (reconversion), développer et valider ses compétences

Pour les salariés, demandeurs d'emploi, indépendants, avec expérience professionnelle (selon votre statut) :

Compte personnel de formation (CPF), Plan de Développement des Compétences (PDC), CPF de Transition, Promotion par l'alternance (Pro-A), Contrat de Sécurisation Professionnelle (CSP).

Votre validation peut être réalisée en VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).

Parcours individualisé et financement sur devis en fonction de l'expérience.

Rythme de la formation

Grâce à des périodes alternées en entreprise et en centre de formation, le rythme de formation permet de concilier une formation complète avec une immersion professionnelle.

Durée de la formation

Nombre d'heures : 1500 h. La durée du parcours de formation est modulable selon la voie d'accès.

PUBLIC

Alternants, salariés, étudiants, demandeurs d'emploi, travailleurs indépendants

Accessible aux personnes en situation d'handicap (PSH)

ADMISSION

Candidature en ligne ou sur Parcoursup.
Recrutement sur dossier, entretien, étude personnalisée de votre projet de formation avec un conseiller en réussite professionnelle et courrier d'admission.

Objectifs et exemples de missions

Le Bachelor Marketing vous permet d'occuper une fonction au sein d'un service Marketing ou Commercial d'une entreprise. Vous effectuez un travail d'analyse de la situation de l'entreprise vis-à-vis des clients, des concurrents et des marchés, et définissez une stratégie adaptée. Vous traduisez cette stratégie en actions marketing, commerciales et de communication, dans le cadre d'un budget déterminé. Vous assurez l'application de cette stratégie sur le terrain, en recrutant, manageant et motivant votre équipe de vente.

- > Gestion de la commercialisation des produits et services
- > Analyser l'entreprise sur son marché
- > Gestion de la relation client
- > Effectuer de la prospection commerciale
- > Réaliser un plan d'action commercial
- > Analyse des performances commerciales

E-commerce > Définir une stratégie digitale et la mettre en oeuvre pour vendre sur Internet.

Management de la grande distribution > Manager et gérer tout ou partie d'un centre de profit commercial ou participer aux décisions stratégiques des enseignes à dominance alimentaire ou spécialisées de toute nature et de toute dimension. Participer aux améliorations liées à l'économie circulaire, à la logistique et à la mise en oeuvre d'une politique achat.

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

International marketing > Comprendre les stratégies internationales de l'entreprise.

Suite de parcours et débouchés professionnels

Cette formation permet de poursuivre vos études vers un titre de **niveau 7** ou d'accéder à un emploi :

- > Chef(fe) de produits
- > Gérant de société
- > Conseiller(e) clientèle
- > Chef(fe) de produit marketing
- > Responsable de rayon
- > Chargé(e) de développement commercial
- > Gestionnaire de clientèle
- > Responsable commercial(e)
- > Chargé(e) de projet marketing et développement
- > Manager à l'international

Encadrement

Chaque apprenant bénéficie d'une formation et d'un suivi pédagogique individualisé, encadré par les formateurs, un responsable pédagogique et un conseiller en réussite professionnelle. Les membres de cette équipe sont les interlocuteurs privilégiés de l'apprenant pour la réussite de son parcours pédagogique et professionnel.

La liste des formateurs correspondant à la formation suivie est remise avant l'entrée en formation, lors de l'entretien avec le conseiller en réussite professionnelle.

Un accompagnement individualisé se crée avant, pendant et après la formation.

Pour aller plus loin, passerelles et équivalences

Pour plus de détails sur ce parcours de formation, rendez-vous sur le site de **France Compétences** <https://francecompetences.fr> puis entrez le code RNCP de cette fiche. Vous pourrez également télécharger la fiche **Europass** de la formation.

Pour valoriser vos compétences et gérer votre carrière en France ou en Europe, rendez-vous sur la plateforme Europass : <https://europa.eu/europass/fr>



GRIMP
Recherche
d'entreprise



GFS ONLINE
ENT, planning,
notes, ressources



Microsoft 365
Adresse email
et applications



Wi-Fi & écrans
interactifs
dans chaque salle



Logiciels
métiers
et/ou certifications



Bibliothèque
& ludothèque
à disposition



Accès
photocopieur
et numérisation



Espace de vie
sur place

ORGANISATION ET MODALITÉS DE LA FORMATION

Formation de 3 ans, adaptée selon parcours antérieur.
La formation est multimodale avec présence en centre, formation à distance (FOAD), formation en situation de travail (FEST).

Pour chaque stagiaire, un planning adapté à son statut est joint à la convention de formation.

La répartition horaire par matière ou par module est susceptible de subir des modifications en fonction du niveau initial de l'apprenant et/ou du groupe, de son parcours individualisé et de son accompagnement. Il en est de même pour le programme.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active : cas pratiques, participation à des concours, pédagogie inversée, partenariats pédagogiques avec des entreprises, thématiques professionnelles.

DÉLAI D'ACCÈS À LA FORMATION

De 1 jour à 3 mois en fonction du financeur.

HORAIRES

La formation se déroule par demi-journées : de 8 h 15 à 12 h 00 et de 13 h 00 à 16 h 45.

NOMBRE DE STAGIAIRES

Un groupe de 5 à 30 participants.

SUIVI DE L'EXÉCUTION DU PROGRAMME

Un émargement est réalisé par demi-journée, il est signé par l'apprenant et le formateur. L'apprenant reçoit à son inscription des codes personnels pour consulter son planning, des ressources pédagogiques et ses résultats d'évaluations sur l'ENT².

RÈGLEMENT D'EXAMENS**Pour les personnes ayant suivi le cycle de formation :**

Examens écrits et oraux en cours et en fin de formation avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.

L'apprenant reçoit une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action ainsi qu'un résultat de l'évaluation.

Les résultats de la soutenance et des contrôles détermineront l'obtention du titre « Responsable en Développement Commercial et Marketing » inscrit au RNCP niveau 6, délivré par ECORIS (JO du 31/05/2023) et selon l'option choisie, du Bachelor Marketing et E-Commerce (Spécialité « E-Commerce »), du Bachelor Marketing et Affaires Internationales (Spécialité « International Marketing »), du Bachelor Marketing et Entrepreneurat (Spécialité « Entrepreneurat ») ou du Bachelor Marketing et Distribution Omnicanale (Spécialité « Management de la Grande Distribution »), délivré par ECORIS, si l'apprenant valide un niveau B1 au CECRL en anglais.

Pour les personnes en activité professionnelle ou ayant eu une activité professionnelle significative :

• Validation par blocs de compétence (ou CCP³)

L'examen peut être validé par bloc 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.

• VAE

La Validation des Acquis de l'Expérience permet de valider un certificat ou un diplôme représentant des compétences acquises lors de votre parcours professionnel. Pour ce type de parcours, consultez votre conseiller en réussite professionnelle ainsi que : <https://vae.gouv.fr/>

APPRECIATION DES RÉSULTATS

Taux de réussite : 100% en 2025 (8 présentés, 8 reçus)

Règlement d'examens

ÉPREUVE	FORME
BLOC 1 : ÉLABORER UNE STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING	
FONDAMENTAUX DU MARKETING	ÉPREUVES ÉCRITES
FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION	CCF
COMMUNITY MANAGEMENT	ÉPREUVES ÉCRITES
MARKETING OPÉRATIONNEL ET STRATÉGIQUE	ÉPREUVES ÉCRITES 2 CCF
RSE	ÉPREUVE ÉCRITE CCF
BLOC 2 : DÉPLOYER UNE STRATÉGIE MARKETING OMNISCANALE EFFICIENTE	
ANGLAIS	ÉPREUVES ÉCRITES
PRÉPARATION AU TOEIC	CCF
COMMUNICATION PROFESSIONNELLE APPLIQUÉE	CCF
LEADERSHIP	CCF
RELATION CLIENTS ET FOURNISSEURS	CCF
MARKETING DIGITAL	ÉPREUVE ORALE CCF
COMMUNICATION STRATÉGIQUE	ÉPREUVE ORALE CCF
COMMUNICATION COMMERCIALE	ÉPREUVE ÉCRITE CCF
BLOC 3 : OPTIMISER LA GESTION FINANCIÈRE ET JURIDIQUE DES ACTIVITÉS COMMERCIALES ET MARKETING DE L'ENTREPRISE	
FONDAMENTAUX DE LA GESTION ET DE LA COMPTABILITÉ	ÉPREUVES ÉCRITES
FONDAMENTAUX RH	ÉPREUVES ÉCRITES
ENVIRONNEMENT JURIDIQUE, INSTITUTIONNEL ET GÉOPOLITIQUE	ÉPREUVES ÉCRITES
OUTILS BUREAUTIQUE	CCF
MAÎTRISE DE LA LANGUE FRANÇAISE	CCF
GESTION FINANCIÈRE ET CULTURE ENTREPRENEURIALE	ÉPREUVE ÉCRITE CCF
LÉGISLATION ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES	ÉPREUVE ÉCRITE
BLOC 4 : ENCADRER LES ÉQUIPES ET ANIMER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE	
MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE DE VENTE	CCF
RECRUTEMENT DE L'ÉQUIPE DE VENTE	CCF
TECHNIQUES DE VENTE	CCF
SIMULATION DE VENTE	ÉPREUVES ÉCRITES
COMMUNICATION ET MANAGEMENT	ÉPREUVES ÉCRITES
BLOC 5 : DÉPLOYER L'OFFRE COMMERCIALE SUR UN MARCHÉ SPÉCIFIQUE	
SPECIALITÉ (AU CHOIX) : - INTERNATIONNAL MARKETING - E-COMMERCE - ENTREPRENEURIAT - MANAGEMENT DE LA GRANDE DISTRIBUTION	ÉPREUVE ÉCRITE CCF
BLOC PROJET	
GRAND ORAL	ÉPREUVE ORALE
BLOC MÉMOIRE PROFESSIONNEL	
ENTRETIEN PROFESSIONNEL	2 ÉPREUVES ORALES 2 CCF
BLOC COMPLÉMENTAIRE	
ANGLAIS	TEST DE NIVEAU CECRL

PROGRESSION PÉDAGOGIQUE**1^{ÈRE} ANNÉE****BLOC 1 : Élaborer une stratégie commerciale et marketing**

- Fondamentaux du marketing
- Fondamentaux de la communication
- Community management

BLOC 2 : Déployer une stratégie marketing omniscanale efficiente

- Anglais
- Préparation au TOEIC
- Communication professionnelle appliquée
- Leadership
- Relation clients et fournisseurs

BLOC 3 : Optimiser la gestion de l'entreprise

- Fondamentaux de la gestion et de la comptabilité
- Environnement économique et entrepreneurial
- Environnement juridique, institutionnel et géopolitique
- Outils bureautique
- Maîtrise de la langue française + Certification Le Robert

BLOC PROJET

- Grand oral

2^{ÈME} & 3^{ÈME} ANNÉE**BLOC 1 : Élaborer une stratégie commerciale et marketing**

- Marketing opérationnel et stratégique
- RSE

BLOC 2 : Déployer une stratégie marketing omniscanale efficiente

- Marketing digital
- Communication stratégique
- Communication commerciale

BLOC 3 : Déployer une stratégie marketing omniscanale efficiente

- Gestion financière et culture entrepreneuriale
- Législation et gestion des ressources humaines

BLOC 4 : Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale

- Management de l'équipe de vente
- Recrutement de l'équipe de vente
- Techniques de vente
- Simulation de vente
- Communication et management

BLOC 5 : Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique

Une option au choix :

- International marketing
- E-commerce
- Entrepreneurat
- Management de la grande distribution

BLOC : MÉMOIRE PROFESSIONNEL**Conduite de projet**

- Construction du projet et du mémoire

BLOC COMPLÉMENTAIRE**Anglais**

- Structures grammaticales
- Lexique professionnel
- Vocabulaire et expressions idiomatiques de la communication orale
- Vocabulaire et usages de la communication écrite

ACCOMPAGNEMENT, CONDUITE DE PROJET, ET ÉVALUATIONS

- Accompagnement individualisé et collectif (entreprise, formation, dossiers...)
- Thématiques
- Évaluations sommatives et formatives

¹ RNCP : Répertoire National de la Certification Professionnelle

² ENT : Espace Numérique de Travail

³ CCP : Certificat de Compétence Professionnelle