Bachelor en 3 ans • NIVEAU 6 - BAC+3

BACHELOR COMMERCE ET MARKETING

Entrepreneuriat / **Affaires Internationales**
Distribution Omnicanale / **Management du Sport**

RESPONSABLE EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING



TITRE RNCP[1] : 42153 (JO 30/04/2026)

NIVEAU 6 : Cadre Européen des Certifications

CODE DIPLÔME : 26X31011

CODE NSF : 312 : Commerce, vente

DIPLÔME DÉLIVRÉ PAR : CERTIFICATEUR : ECORIS

Prérequis

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

BAC > B1 > B2 > B3 > Validation : Titre BAC +3 Bachelor
BAC +2 > B3

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 :
1ère et 2ème année : 3500 € net ; 3ème 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

La certification Responsable en Développement Commercial et Marketing permet d'occuper une fonction au sein d'un service Marketing ou Commercial d'une entreprise. Le titulaire de cette certification est un professionnel du marketing capable de participer au développement d'un produit ou d'une gamme de produits, depuis leur conception jusqu'à leur commercialisation en intégrant les spécificités de leur marché d'intervention. Le Responsable en Développement Commercial et Marketing participe aux activités commerciales et marketing de l'entreprise, en collaboration avec le directeur Marketing et Commercial et/ou avec la direction de l'entreprise.

> 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

Entrepreneuriat > Acquérir la connaissance pour concevoir et modéliser un projet de création d'entreprise.
Management de la grande distribution > Manager et gérer tout ou partie d'un centre de profit commercial ou participer aux décisions mercatiques 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.
International marketing > Comprendre les stratégies internationales de l'entreprise.
Management des activités sportives > Être apte à intervenir dans le développement de la relation avec la clientèle, à prendre des décisions stratégiques et opérationnelles, être capable de manager et gérer une structure ou un événement relatif au milieu du sport.

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

GFS Clermont-Fd • 4 place Charles de Gaulle, 63400 Chamalières • 04 73 19 53 00 • contact@gfs63.com • www.groupeformationsystemes.com

PRO-SYSTÈMES SARL au capital de 152 449 € - RCS Clermont-Ferrand B 377 891 999 - Établissement d'enseignement supérieur privé et technique - Centre de Formation des Apprentis (CFA) - Édition 09/2026

RESPONSABLE EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

EN PARTENARIAT AVEC ECORIS L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE

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'ENT [2].

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 30/04/2026) et selon l'option choisie, du Bachelor Commerce et Marketing - Affaires Internationales (Spé. « International Marketing »), du Bachelor Commerce et Marketing - Entrepreneuriat (Spé. « Entrepreneuriat »), du Bachelor Commerce et Marketing - Management du Sport (Spé. «Management des Activités Sportives) ou du Bachelor Commerce et Marketing - 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 CCP[3])
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/*

APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Taux de réussite : **100%** en 2026 (8 présentés, 8 reçus)

Règlement d'examens

ÉPREUVE	FORME
BLOC 1 : PARTICIPER À L'ÉLABORATION D'UNE STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING OMNICANALE ET RESPONSABLE	
FONDAMENTAUX DU MARKETING	ÉPREUVES ÉCRITES
FONDAMENTAUX DE LA COMMUNICATION	CCF
COMMUNITY MANAGEMENT	ÉPREUVES ÉCRITES
STRATÉGIE ET MARKETING OPÉRATIONNEL	ÉPREUVE ÉCRITE / CCF
MARKETING ALTERNATIF	ÉPREUVE ÉCRITE / CCF
STRATÉGIE COMMERCIALE	ÉPREUVE ÉCRITE
RSE	ÉPREUVE ÉCRITE / CCF
BLOC 2 : PILOTER LE DÉPLOIEMENT OPÉRATIONNEL DU PLAN D'ACTION COMMERCIAL ET MARKETING	
FONDAMENTAUX DE LA GESTION ET DE LA COMPTABILITÉ	ÉPREUVES ÉCRITES
CULTURE DE LA PUBLICITÉ	CCF
OUTILS BUREAUTIQUES	CCF
MAÎTRISE DE LA LANGUE FRANÇAISE	CCF + CERTIFICATION
PILOTAGE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE	ÉPREUVE ÉCRITE
COMMUNICATION COMMERCIALE	ÉPREUVE ÉCRITE / CCF
GESTION FINANCIÈRE D'ENTREPRISE	ÉPREUVE ÉCRITE / CCF
BLOC 3 : DÉVELOPPER LES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES ET LA FIDÉLISATION CLIENT	
ENVIRONNEMENT JURIDIQUE, INSTITUTIONNEL ET GÉOPOLITIQUE	ÉPREUVES ÉCRITES
RELATION CLIENTS ET FOURNISSEURS	CCF
ANGLAIS	ÉPREUVES ÉCRITES
PRÉPARATION AU TOEIC	ÉPREUVES ÉCRITES
MARKETING DIGITAL	ÉPREUVE ORALE
VENTE ET RELATION CLIENT	ÉPREUVE ÉCRITE
SIMULATION DE VENTE	ÉPREUVE ORALE
BLOC 4 : MANAGER UN SERVICE COMMERCIAL ET MARKETING	
FONDAMENTAUX RH	CCF
LEADERSHIP	CCF
MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE DE VENTE	ÉPREUVE ÉCRITE
RECRUTEMENT DE L'ÉQUIPE DE VENTE	CCF
LÉGISLATION ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES	ÉPREUVE ÉCRITE
COMMUNICATION ET MANAGEMENT	ÉPREUVE ÉCRITE
BLOC DE SPÉCIALITÉ	
UNE SPÉCIALITÉ AU CHOIX : - INTERNATIONNAL MARKETING - MANAGEMENT DES ACTIVITÉS SPORTIVES - 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

[1] *RNCP : Répertoire National de la Certification Professionnelle*
[2] *ENT : Espace Numérique de Travail*
[3] *CCP : Certificat de Compétence Professionnelle*

PROGRESSION PÉDAGOGIQUE

1ÈRE ANNÉE

BLOC 1 : Participer à l'élaboration d'une stratégie commerciale et marketing omnicanale et responsable
- Fondamentaux du marketing
- Fondamentaux de la communication
- Community management

BLOC 2 : Piloter le déploiement opérationnel du plan d'action commercial et marketing
- Fondamentaux de la gestion et de la comptabilité
- Culture de la publicité
- Outils bureautique
- Maîtrise de la langue française + Certification Le Robert

BLOC 3 : Développer les opportunités commerciales et la fidélisation client
- Environnement juridique, institutionnel et géopolitique
- Relation clients et fournisseurs
- Anglais
- Préparation au TOEIC

BLOC 4 : Manager un service commercial et marketing
- Fondamentaux RH
- Leadership

BLOC PROJET
- Grand oral

2ÈME & 3ÈME ANNÉE

BLOC 1 : Participer à l'élaboration d'une stratégie commerciale et marketing omnicanale et responsable
- Stratégie et marketing opérationnel
- Marketing alternatif
- Stratégie commerciale
- RSE

BLOC 2 : Piloter le déploiement opérationnel du plan d'action commercial et marketing
- Pilotage de la performance commerciale
- Communication commerciale
- Gestion financière d'entreprise

BLOC 3 : Développer les opportunités commerciales et la fidélisation client
- Marketing digital
- Vente et relation client
- Simulation de vente

BLOC 4 : Manager un service commercial et marketing
- Management de l'équipe de vente
- Recrutement de l'équipe de vente
- Législation et gestion des ressources humaines
- Communication et management

BLOC DE SPÉCIALITÉ - une spécialité au choix :
- International marketing
- Management des activités sportives
- Entrepreneuriat
- 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

GFS ESCAURA

PRO-SYSTÈMES SARL au capital de 152 449 € - RCS Clermont-Ferrand B 377 891 999 - Établissement d'enseignement supérieur privé et technique - Centre de Formation des Apprentis (CFA) - Édition 09/2026