



« RESPONSABLE EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & MARKETING »

Titre professionnel de niveau 6 (Bac+3) inscrit au RNCP

Titre reconnu par l'État proposé en partenariat avec ECORIS

• CHAMP D'ACTIVITÉ

Le titre est inscrit au RNCP et reconnu par l'Etat au niveau II (Bac+3). Il permet d'occuper une fonction au sein d'un service Marketing ou Commercial d'une entreprise.

Le titulaire de la certification seconde un responsable d'établissement en développement commercial ou un responsable marketing. Il conçoit et met en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle selon une démarche stratégique définie. Il est en contact régulier avec la clientèle. Il est susceptible de définir et de gérer des budgets, d'encadrer et de recruter du personnel. Il peut également être affecté à un service ou un centre de profit et peut exercer son activité dans tous les secteurs d'activité.

Il sera également en capacité de mesurer l'impact écologique de ses actions et de proposer des alternatives plus responsables.

• LES SPÉCIALITÉS

Trois spécialités sont accessibles et viennent compléter les enseignements : l'Entrepreneuriat, le Marketing International et le Tourisme.

• COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Connaît et définit une stratégie de développement commercial
- Connaît les techniques de vente, d'encadrement et de recrutement
- Sait analyser les documents financiers d'une entreprise, peut établir un business plan et des tableaux de gestion
- Connaît l'environnement juridique de l'entreprise : contrats, problèmes, responsabilités
- Maîtrise l'anglais
- Maîtrise et utilise les circuits de l'information au niveau informatique
- Maîtrise les réseaux sociaux
- Sait situer son action professionnelle dans son contexte économique et politique européenne

• MODALITÉS PRATIQUES

Le cursus se déroule en une année, sur un rythme de 2 jours de cours par semaine.

Il est accessible en contrat (ou période) de professionnalisation / d'apprentissage (statut salarié), en formation initiale (statut étudiant), ou en PTP (statut salarié).

Le titre est également accessible par la voie de la VAE, ou Validation des Acquis de l'Expérience.

L'admission est ouverte aux titulaires d'un BAC+2 ou de 120 crédits ECTS.

Celle-ci se fait sur dossier de candidature, entretien de motivation et test de langue vivante (statut étudiant), et en VAE.

• PROGRAMME

TECHNIQUES PROFESSIONNELLES	Marketing opérationnel et stratégique
	Communication stratégique et opérationnelle
	Management de l'équipe vente
	Recrutement de l'équipe de vente
	Spécialité
	Législation et Gestion des Ressources Humaines
LANGUES VIVANTES	Techniques de vente
	Anglais Lv2 en e-learning (Selon la spécialité choisie)
GESTION DE L'INFORMATION ET DE LA RELATION	Communication et Management
	Gestion financière et Culture Entrepreneuriale
	Développement durable / RSE
CONDUITE DE PROJET PROFESSIONNEL	Projet professionnel
	Simulation Vente
	Marketing Digital

- **REGLEMENT D'EXAMEN**

Le système des ECTS (European Credit Transfer System ou système européen de transfert et d'accumulation de crédits) est fondé sur une normalisation de la comptabilisation de la progression des études supérieures de façon homogène.

L'objectif est de favoriser la mobilité en facilitant la reconnaissance des études et de donner une meilleure transparence aux cursus. Le système employé en Europe repose sur la règle : 1 an = 60 crédits ECTS. Dans le cas où le candidat valide le titre, il obtient 60 crédits ECTS

UNITES D'ENSEIGNEMENT / MATIERE	EVALUATION	SEMESTRE 1		SEMESTRE 2		TOTAL
		Durée	Crédit	Durée	Crédit	
U.E.A TECHNIQUES PROFESSIONNELLES						24
Marketing Opérationnel et Stratégique	2 études de cas + 2 CCF	4H	3 1	4H	6 1	9 2
Communication opérationnelle et stratégique	2 épreuves écrites	1H30	2	2H	2	4
Management équipe de vente	1 épreuve écrite	2H	2			2
Recrutement de l'équipe de vente	1 CCF	30 MN			2	2
Spécialité (Entrepreneuriat / Marketing International / Tourisme d'Affaires)	1 épreuve écrite 1 CCF (<i>selon spécialité</i>)	2H	1		2	3
Législation et gestion des ressources humaines	1 épreuve écrite			1H30	1	1
Techniques de vente	1 épreuve écrite		1	1H30		1
U.E.B : LANGUES VIVANTES						6
Anglais	2 épreuves écrites + CCF	1H30	1	1H30	2	3
	2 épreuves orales	20 MN	1	40 MN	2	3
U.E.C : GESTION DE L'INFORMATION ET DE LA RELATION						10
Communication management	1 épreuve écrite			1H30	3	3
Gestion financière et culture entrepreneuriale	1 épreuve écrite 1 CCF	2H	2		3	5
RSE	1 CCF		2			2
U.E.D : PRATIQUE PROFESSIONNELLE						20
Projet professionnel	2 épreuves orales	30 MN		30 MN	6	12
	1 CCF tuteur		4		1	
	1 CCF formateur				1	
Simulation de vente	1 épreuve orale (mise en situation)		4	1H05		4
Marketing Digital	1 épreuve orale 1 CCF			30 MN	3 1	4
TOTAL			24		36	60

- **PLUS D'INFORMATIONS**

Taux d'insertion global à 6 mois • 76%% (2020)

Taux d'insertion moyen dans le métier visé à 6 mois • 50% (2020)

Taux d'insertion moyen dans le métier visé à 2 ans • 58% (2020)

Lien vers la certification : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37633/>

Contact alternance : m.neufang@ecoledecommerce.com