

RESPONSABLE EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & MARKETING

Titre professionnel de niveau 6 (Bac +3) inscrit au RNCP sous le numéro 37633.

Titre reconnu par l'Etat proposé [en partenariat avec ECORIS](#).

• LE MÉTIER

Le titre est inscrit au RNCP et reconnu par l'Etat au niveau 6 (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 oeuvre 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 européen

• MODALITÉS D'ENSEIGNEMENT

Cours magistraux, travaux dirigés, travaux pratiques, études de cas et/ou mises en situation professionnelle, entraînement aux examens. Les cours sont dispensés par des intervenants professionnels et des professeurs expérimentés.

• MODALITÉS PRATIQUES

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

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.

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.

• LE PROGRAMME

Elaborer une stratégie commerciale et marketing	Marketing opérationnel et stratégique RSE
Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente	Marketing digital Communication stratégique Communication commerciale
Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise	Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale Législation et Gestion des Ressources Humaines
Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale	Management de l'équipe de vente Recrutement de l'équipe de vente Techniques de vente et digitalisation Simulation de vente Communication et management
Déployer l'offre commerciale	Spécialité
Mémoire professionnel	Conduite de projet
Langues vivantes	Anglais LV2 en e-learning (selon spécialité choisie)

• RÈGLEMENT 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.

BLOCS DE COMPÉTENCES / MATIERES	ÉVALUATION	SEMESTRE 1		SEMESTRE 2		TOTAL
		Durée	Crédit	Durée	Crédit	
BLOC 1 : ELABORER UNE STRATEGIE COMMERCIALE ET MARKETING						15
Marketing Opérationnel et Stratégique	2 épreuves écrites 2 CCF	4H 2	3 2	4H 2	6 2	13
RSE	1 CCF		2			2
BLOC 2 : DEPLOYER UNE STRATEGIE MARKETING OMNICANALE EFFICIENTE						12
Marketing digital	1 épreuve orale 1 CCF			30 MN 3	3 3	6
Communication stratégique	1 épreuve écrite 1 CCF	1H30 1	2 1			3
Communication commerciale	1 épreuve écrite 1CCF	2H 1	2 1			3
BLOC 3 : OPTIMISER LA GESTION FINANCIERE DES ACTIVITES COMMERCIALES ET MARKETING DE L'ENTREPRISE						6
Gestion financière et culture entrepreneuriale	1 épreuve écrite 1 CCF (oral)	2H 1	2	30 MN 3	3	5
Législation et gestion des ressources humaines	1 épreuve écrite			1H30 1	1	1
BLOC 4 : ENCADRER LES EQUIPES ET ANIMER L'ACTIVITE COMMERCIALE						12
Management de l'équipe de vente	1 épreuve écrite	2H 1	2			2
Recrutement de l'équipe de vente	1 CCF (oral)			30 MN 2	2	2
Techniques de vente	1 épreuve écrite	1H30 1	1			1
Simulation de vente	1 épreuve orale	1H05 4	4			4
Communication et management	1 épreuve écrite			1H30 3	3	3
BLOC 5 : DEPLOYER L'OFFRE COMMERCIALE SUR UN MARCHÉ SPECIFIQUE						3
Spécialité (<i>Tourisme, Marketing international, Entrepreneuriat</i>)	1 épreuve écrite 1 CCF (oral)	2H 1		20 à 30 MN 2		3
BLOC MEMOIRE PROFESSIONNEL						12
Entretien professionnel	2 épreuves orales 1 CCF tuteur 1 CCF formateur	30 MN 4		35 MN 1	6 1	12
BLOC COMPLEMENTAIRE (validation du Bachelor ECORIS)						
Anglais	1 test de niveau CECRL : niveau B1 minimum					
TOTAL			24		36	60

• PLUS D'INFORMATIONS

Taux d'insertion global à 6 mois : 76% ([2020, France Compétences](#))

Taux d'insertion moyen dans le métier visé à 6 mois : 50% ([2020, France Compétences](#))

Taux d'insertion moyen dans le métier visé à 2 ans : 58% ([2020, France Compétences](#))

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

Contact alternance : m.neufang@ecoledecommerce.com