

RESPONSABLE EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & MARKETING

Titre professionnel de niveau 6 (Bac +3) inscrit au RNCP sous le numéro 42153.

Titre reconnu par l'État 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 situations professionnelles, 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

Participer à l'élaboration d'une stratégie commerciale et marketing omnicanale et responsable	Stratégie et Marketing Opérationnel
	Marketing alternatif
	Stratégie omnicanale
	RSE
Piloter le déploiement opérationnel du plan d'action commercial et marketing	Pilotage de la performance commerciale
	Communication commerciale
	Gestion Financière d'Entreprise
Développer les opportunités commerciales et la fidélisation client	Marketing digital
	Vente et relation client
	Simulation vente
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
Déployer l'offre commerciale	Spécialité
Mémoire professionnel	Conduite de projet
Langue vivante	Anglais

• 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		Crédit
		Durée	Coeff.	Durée	Coeff.	
BLOC 1 : PARTICIPER A L'ELABORATION D'UNE STRATEGIE COMMERCIALE ET MARKETING OMNICANALE ET RESPONSABLE						13
Stratégie et Marketing Opérationnel	1 épreuve écrite 1 CCF	4h	3			
Marketing alternatif	1 épreuve écrite 1 CCF			4h	2	1
Stratégie commerciale	1 épreuve écrite	2h	3			
RSE	1 CCF		2			
BLOC 2 : PILOTER LE DEPLOIEMENT OPERATIONNEL DU PLAN D'ACTION COMMERCIAL ET MARKETING						11
Pilotage de la performance commerciale	1 épreuve orale			2h	4	
Communication commerciale	1 épreuve écrite 1 CCF			2h	1	1
Gestion financière d'entreprise	1 épreuve écrite 1 CCF		2	2h 20 mn		3
BLOC 3 : DEVELOPPER LES OPPORTUNITES COMMERCIALES ET LA FIDELISATION CLIENT						13
Vente et relation client	1 épreuve écrite	1h30	1			
Simulation de vente	1 épreuve orale	25 mn	4			
Marketing digital	1 épreuve orale			30 mn	8	
BLOC 4 : MANAGER UN SERVICE COMMERCIAL ET MARKETING						11
Management de l'équipe de vente	1 épreuve écrite	2h	3			
Recrutement de l'équipe de vente	1 CCF (oral)			30 mn	4	
Legislation et gestion des ressources humaines	1 épreuve écrite			1h30	1	
Communication et management	1 épreuve écrite			1h30	3	
BLOC MEMOIRE PROFESSIONNEL						12
Entretien professionnel	2 épreuves orales 1 CCF tuteur 1 CCF formateur	30 mn	4	35 mn	6	1 1
BLOC COMPLEMENTAIRE (validation du Bachelor ECORIS)						
Anglais	1 test de niveau CECRL : niveau B1 minimum					
BLOC DE SPECIALITE (validation du Bachelor ECORIS mentionnant la spécialité)						
Spécialité (marketing international ou tourisme ou entrepreneuriat)	1 épreuve écrite 1 CCF	2h	1	20 à 30 mn	2	
TOTAL			24		36	60

• PLUS D'INFORMATIONS

Taux d'insertion global à 6 mois : 74% ([2024, France Compétences](#))

Taux d'insertion moyen dans le métier visé à 6 mois : 53% ([2024, France Compétences](#))

Taux d'insertion moyen dans le métier visé à 2 ans : 58% ([2023, France Compétences](#))

Lien vers la certification : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42153/>

Contact alternance : m.neufang@ecoledecommerce.com