



CAMPUS CARLO ACUTIS

PÔLE D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR - VERNON

Lycée Sainte Agnès  
**Campus Carlo Acutis**  
 5 place de la République  
**27200 VERNON**

# BACHELOR - EN ALTERNANCE

## RESPONSABLE MARKETING ET COMMERCIAL

préparant au titre de niveau 6 Responsable du Développement Commercial, Diplôme bac +3

DÉLIVRÉ PAR **imcp**  
PROFESSIONNELS DE LA FORMATION  
DEPUIS PLUS DE 50 ANS

### Pré-requis :

- Aux titulaires d'un diplôme de niveau bac +2 ou d'un titre professionnel enregistré au RNCP de niveau V ;
- Aux personnes justifiant d'un niveau de formation bac+2 (validation des études supérieures – VES) ;
- Aux personnes justifiant d'une expérience professionnelle ou personnelle (VAE et VAPP).

### Objectifs :

Le responsable du développement commercial endosse des responsabilités plus ou moins élargies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale, et doit assurer tout ou partie des activités inhérentes.

La complexité de son activité dépend également en grande partie du secteur d'activités, du niveau concurrentiel de son marché et de son implantation

### Profil des candidats

Toute personne désireuse de travailler dans le domaine du commerce et d'obtenir des postes à responsabilité.

Le candidat doit avoir certaines qualités requises comme la volonté, la disponibilité, la mobilité, l'autonomie ou encore le sens commercial

### Inscription :

- Inscription ouverte à partir du mois de février en prenant contact avec notre établissement.
- Etude et sélection des dossiers
- Entretien de positionnement
- Accompagnement des candidats retenus dans leur recherche d'entreprise
- Mise en relation des candidats avec nos entreprises partenaires
- Inscription définitive après signature du contrat

### Durée de la formation :

- Formation en 1 an, soit 510h heures au centre de formation (dont examens)

### Rythme d'alternance :

- Le mercredi en centre de formation à raison de 8h de cours, le reste de la semaine se passe en entreprise. Cinq semaines intensives durant l'année sont à prévoir.
- Le reste de la semaine (hors CFA) en entreprise

### Tarifs :

- Tarif maxi : 7321€/an, formation prise en charge
- par l'OPCO
- Rémunération de l'apprenant par l'entreprise

### Diplôme :

- Cette formation prépare au titre de **Responsable du Développement Commercial**, titre certifié de niveau 6, codes NSF 312, enregistré au **RNCP** le 19/07/2023, délivré par **IMCP**.
- Code **RNCP** 37849 - **Code diplôme** 26X31015

### Métiers accessibles

- Responsable / chargé du développement commercial, responsable développement
- Responsable / chargé / ingénieur d'affaires
- Responsable commercial
- responsable de la stratégie commerciale
- Responsable du développement des ventes
- Responsable / ingénieur-commercial grands comptes
- Consultant / conseil en développement commercial
- Sales manager, sales operations manager (SalesOps)

### Contact :

**Julien GAMBIER : Adjoint de direction campus - coordinateur post-bac**

✉ [julien.gambier@jdasa.fr](mailto:julien.gambier@jdasa.fr)

☎ 02 32 71 77 76

@ <https://jdasa.fr>  
<https://campuscarloacutis.fr>

**imcp**  
PROFESSIONNELS DE LA FORMATION  
DEPUIS PLUS DE 50 ANS

Responsable du Développement Commercial



CAMPUS CARLO ACUTIS

PÔLE D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR - VERNON

Lycée Sainte Agnès  
**Campus Carlo Acutis**  
 5 place de la République  
 27200 VERNON

# BACHELOR - EN ALTERNANCE

## RESPONSABLE MARKETING ET COMMERCIAL

préparant au titre de niveau 6 Responsable du Développement Commercial, Diplôme bac +3

### LES BLOCS D'ACTIVITÉ

#### Programme

**B1** : L'étude de marché, la démarche mercatique (18h)

**B1** : Diagnostique stratégique (18h)

**B1** : Recherche d'action commerciales (36h)

**B1** : Plan d'action commerciales (90h)

**B2** : Stratégie commerciale de l'entreprise (20h)

**B2** : Typologie des clients (20h)

**B2** : L'action par la commercialisation (100h)

**B3** : Le recrutement (40h)

**B3** : Pilotage de la force de vente (80h)

**Softskills** : Préparation au **TOIEC**

#### Les blocs de compétences

**Bloc 1** : Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

**Bloc 2** : Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

**Bloc 3** : Manager une équipe commerciale

Le commerce est un secteur très **dynamique**, toujours à la pointe de l'**actualité commerciale** et offrant des opportunités d'**évolution rapides**. C'est un secteur qui recrute.

Cette formation permet d'acquérir les outils nécessaires à la gestion, au développement commercial et au management d'une Business Unit.

### Moyens pédagogiques :

- Cours dispensés en présentiel alternant des apports théoriques, des exercices pratiques et des projets
- Accompagnement individuel sur les dossiers professionnels présentés à l'examen du Bachelor
- Semaine immersive au sein d'agences et/ou de services marketing du territoire
- Contrôle continu et examens blancs
- Plateforme Teams

### Portail YPAREO :

- Évaluations formatives et sommatives : Mise en ligne d'un bulletin d'évaluation semestriel sur la plateforme numérique Net-Yparéo.
- Suivi de l'assiduité : à chaque cours, l'appel est disponible sur la plateforme numérique Net-Yparéo.
- Cahier de texte et ressources en ligne



### Équivalence / passerelle :

- Reconnu **RNCP**, il confère 180 crédits ECTS, l'équivalent d'un niveau Bac+3 et ouvre droit à une poursuite d'étude vers un Master.

### Validation du titre :

- Transmettre ses livrables dont la conformité sera contrôlée par l'IMCP.
- Obtenir des notes  $\geq 10/20$  à chaque évaluation de bloc
- Obtenir une note  $\geq 10/20$  au grand oral
- Valider le livret de compétences

### Modules d'évaluations

#### • Bloc de compétences 1 :

2 CCF + présentation d'un diagnostic stratégique et d'un plan d'actions commerciales

#### • Bloc de compétences 2 :

2 CCF + un entretien de négociation et une étude de cas de stratégie de croissance

#### • Bloc de compétences 3 :

2 CCF + présentation de la création d'un service de commercial virtuel

#### • Grand oral :

Entretien récapitulatif visant à évaluer les compétences acquises lors de l'expérience professionnelle et de la formation