



Métiers
du **Management**

stjo
lycée
campus
st-jo.com

RESPONSABLE EN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL & MARKETING

BAC+3 en alternance

Certification délivrée par ECORIS (niveau 6)

Code RNCP 37633 / Date d'enregistrement 31/04/2026

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42153/>

Métiers visés

Le titulaire de la certification peut exercer les emplois suivants : • Chargé de développement commercial • Chef de produits • Gérant de société • Gestionnaire de clientèle • Conseiller clientèle • Responsable commercial • Chargé de projet marketing et développement • Chef de projet marketing • Manager/Responsable de rayon

Objectifs visés

A l'issue de la formation l'apprenant sera en capacité

- réaliser les études de marchés et de comportement consommateur en exploitant les techniques marketing pour contribuer à la définition de la stratégie commerciale de l'entreprise.
- participer à la définition de la stratégie marketing et assurer son déploiement au sein des équipes.
- coordonner le travail d'une équipe pour une unité ou un projet, en étant à l'écoute des besoins individuels de chacun, tout en veillant à atteindre les objectifs fixés par la Direction.
- assurer la mise en œuvre de la stratégie de communication.
- contrôler la réalisation des objectifs de vente et veiller à accompagner ses équipes dans le développement de leurs compétences, selon les compétences requises au sein de son unité.

Compétences visées

La certification permet aux certifiés d'acquérir une vision transversale de l'entreprise afin d'évoluer vers l'encadrement et la gestion d'un service marketing ou commercial.

Pour répondre aux besoins plus spécifiques exigés par certains marchés dans lesquels évolue le Responsable en Développement Commercial et Marketing, la certification intègre, en plus des compétences principales et fondamentales visées par la certification, des compétences plus spécifiques liées à un domaine d'activité précis. Ces compétences permettent notamment au titulaire de la certification d'acquérir la capacité à structurer une offre commerciale dans un secteur considéré.

Les titulaires de cette certification sont des professionnels du marketing capables 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.

Activités visées :

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.

A ce titre, il contribue principalement aux activités suivantes :

Elaborer une stratégie commerciale et marketing

1. Analyse du positionnement commercial de l'entreprise

Réalisation d'une veille pour repérer les enjeux et évolutions du marché

Réalisation des diagnostics interne et externe de l'entreprise

Réalisation d'une étude concurrentielle

2. Définition de la stratégie commerciale de l'entreprise

Etablissement de la politique commerciale

Elaboration du plan marketing opérationnel

Vous accompagner dans votre choix... ?

M. Kevin BAUDE

alternance.tertiaire@st-jo.com

Déclaration d'activité : 31620136562

Conception L.MALFOY 03/06/2026 V.7



Pour déposer sa candidature : www.st-jo.com

(rubrique CAMPUS) ou QR CODE ci-contre

Plus d'informations, contacter :

M. Aurélien LEFRANC

Attaché de Direction - Admission

03 21 99 06 99 - inscriptions@st-jo.com

Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente

3. Définition de la stratégie d'acquisition

Identification du comportement et des demandes de la clientèle cible

Elaboration de la stratégie d'acquisition

4. Elaboration et mise-en-œuvre du plan de communication

Elaboration du plan de communication

Conception des outils de communication

Animation des communautés de la marque sur les réseaux sociaux

Développement du nombre de liens croisés

Elaboration de campagnes de référencement payantes

Optimisation de la stratégie de contenu et de la stratégie digitale de la marque

Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise

5. Suivi des budgets commerciaux

Définition des budgets prévisionnels des activités commerciales

Définition des outils de suivi budgétaire

Analyse des moyens financiers, techniques et humains mis en œuvre

6. Conformité des règles juridiques pour la gestion des ressources humaines

Contrôle de l'application des règles juridiques du personnel

Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale

7. Conduite d'une négociation commerciale client

8. Gestion des ressources humaines de l'équipe commerciale / marketing

Recrutement de l'équipe

Contribution à la bonne intégration de son équipe

9. Gestion de l'équipe commerciale / marketing

Communication managériale adaptée

Animation d'une équipe

Analyse des résultats individuels et collectifs de l'équipe

Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique

10. Analyse du marché cible

Analyse des caractéristiques, enjeux, tendances et évolutions

11. Déploiement d'une offre commerciale spécifique à un marché cible

Elaboration de l'offre commerciale pour le marché cible

Développement de l'offre commerciale sur le marché ciblé

Evaluation de la performance de l'action spécifique engagée

Compétences attestées :

Le titulaire est capable de / d' :

Réaliser une veille, en analysant l'environnement de l'entreprise

Réaliser un diagnostic interne et un diagnostic externe

Réaliser une étude concurrentielle

Etablir la politique commerciale

Elaborer le plan marketing opérationnel

Identifier le comportement et les demandes du consommateur sur Internet et dans les circuits de distribution

Elaborer la stratégie d'acquisition (optimisation du site internet, campagne de référencement payante, partenariats, création de contenus originaux et personnalisés, solide présence sur les réseaux)

Elaborer un plan de communication

Concevoir des outils de communication

Animer une communauté autour de la marque sur les réseaux sociaux

Développer les partenariats

Elaborer des campagnes de référencement payant

Optimiser la stratégie de contenu et la stratégie digitale de la marque

Etablir des budgets prévisionnels d'opérations commerciales

Définir des outils de suivi budgétaire

Analyser les moyens financiers, techniques et humains nécessaires, selon un calendrier défini, pour le déploiement de la stratégie mix-marketing à mettre en œuvre, sur le moyen et le long terme

Contrôler la mise en œuvre des règles juridiques afférentes à la gestion des ressources humaines.

Conduire une négociation avec le client

Déterminer les profils recherchés en fonction des services et produits à commercialiser, des objectifs à atteindre, des compétences attendues

Contribuer à l'intégration des collaborateurs de son équipe

Définir et adapter le mode de communication managériale au sein d'une unité commerciale

Animer une équipe de différents statuts (interne ou externe)

Analyser les résultats individuels et collectifs de l'équipe

Analyser les caractéristiques, enjeux, tendances et évolutions d'un marché spécifique

Elaborer l'offre commerciale

Développer l'offre commerciale

Evaluer les performances de l'offre commerciale spécifique

Prérequis

BAC+2 validé (120 ECTS), Titre professionnel inscrit au RNCP de niveau 5.

Personne ayant validé les années L1 et L2 d'une licence (120 ECTS) ou Bac validé suivi de 3 années d'expérience dans le secteur tertiaire.

Public visé

- Pour le contrat d'apprentissage : Personne âgée de 16 à 29 ans révolus.
Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.
- Pour le contrat de professionnalisation : Personne âgée de plus de 30 ans comme salarié en reconversion, demandeur d'emploi...
- Pour le contrat stage : Personne titulaire des prérequis.
- Le centre est habilité à la préparation à la VAE du dispositif.

Modalités et délais d'accès pour l'entrée en formation

- Dossier d'inscription complet / Entretien de positionnement
- Validation de la candidature sous un délai de 60 jours
- Tests d'entrée validés
- Pour le contrat d'apprentissage : L'admission définitive sera soumise à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.
Article L.6222-12 du code du travail : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat ».
- Pour le contrat de professionnalisation : L'admission définitive sera soumise à la signature d'un contrat de professionnalisation avec une entreprise.
- Pour le contrat stage: L'admission définitive sera soumise à la signature d'une convention de stage avec une entreprise.

Modalité d'évaluation en cours de formation

Contrôle en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.

Validation

Validation du titre RNCP Le titre est obtenu lorsque le candidat répond aux conditions suivantes : Les moyennes pondérées : - Bloc 1 \geq 10/20 (soit 150 points) - Bloc 2 \geq 10/20 (soit 120 points) - Bloc 3 \geq 10/20 (soit 60 points) - Bloc 4 \geq 10/20 (soit 120 points) - Bloc 5 \geq 10/20 (soit 30 points) - Bloc mémoire professionnel \geq 10/20 (soit 120 points) - Moyenne générale de l'année \geq 10/20 (soit 600 points) Les matières d'un même bloc de compétences se compensent entre le semestre 1 et le semestre 2. Toutefois les blocs de compétences ne se compensent pas entre eux. D'autre part, le candidat devra attester de : - 40 jours de présence en entreprise (cf. II - D) - Un volume d'absences injustifiées inférieure à 10% du volume horaire annuel total de la formation Tout candidat dont le nombre d'absences injustifiées dépasse 10% du temps de formation est susceptible de ne pas être autorisé à se présenter aux partiels de fin de semestre. Il peut rattraper ces heures par le biais des modules en e-learning, sous réserve d'une demande spéciale et écrite justifiant la nécessité du recours au elearning. Dans le cas contraire, le jury de certification se réserve la possibilité d'invalider la note obtenue en entretien professionnel. 2) Les ECTS Le système des ECTS (European Credit Transfert System ou système européen de crédits transférables) 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 et pour les formations d'ECORIS, repose sur la règle : 1 an = 60 crédits ECTS. Dans le cas où le candidat valide le titre, il obtient donc 60 crédits ECTS (non applicable pour la VAE). 3) Validation du double diplôme : Bachelor Ecoris Le Bachelor Ecoris est validé lorsque le candidat répond aux critères de validation du titre RNCP, énoncés cidessus, et justifie d'un niveau d'anglais équivalent au niveau B1 au CECRL. Ce niveau peut être attesté par le biais de l'une des certifications suivantes : - LINGUASKILL Business : niveau B1 - TOEIC : entre 550 et 784 points - Bright Language : entre 2.5 et 3 Les candidats en parcours académique seront évalués à l'aide d'un test de niveau conforme au CECRL. Les candidats ayant obtenu le titre RNCP disposent de cinq ans pour présenter une attestation officielle de réussite de niveau B1 dans l'une des certifications mentionnées ci-dessus et ainsi valider le Bachelor Ecoris.

Nombres de participants

Minimum : 20
Maximum : 50

Durée

480 H de formation (formation présentielle)
12 mois de contrat en entreprise

Dates prévisionnelles

Début : 09/2026
Fin : 07/2027

Lieu de la formation

26-30 route de Calais
62280 SAINT MARTIN BOULOGNE

Tarif

Confère fiche annexe

Enseignement Spécialisé

- Management de la grande distribution
- Entrepreneuriat
- E-commerce

Moyens et méthodes pédagogiques

- Travail en groupe / TD / Etude de cas
- Centre de ressources
- Accès à la plateforme de ressources numériques
- Méthodes pédagogiques déductives et inductives

Adaptation pédagogique

- Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Avant entrée en formation et signature de contrat (moyens de compensation à étudier avec le responsable pédagogique et le référent handicap du centre en référence aux règles de certification).
- Besoins éducatifs particuliers : Les besoins éducatifs particuliers concernent des apprenants en situation de handicap, malades, à haut potentiel, nouvellement arrivés en France... La pédagogie de l'établissement s'adapte à la diversité des personnes accueillies afin d'individualiser leur parcours de formation. Les apprenants à besoins éducatifs particuliers ou spécifiques regroupent une grande variété de personnes qui ont, de manière significative, plus de mal à apprendre que la majorité des apprenants du même âge quand ils sont dans une situation particulière ou qu'ils souffrent d'un handicap qui les empêche ou les gêne dans leurs apprentissages.

Suite de parcours et/ou insertion professionnelle

- Suite : poursuite d'études possible; l'étudiant peut s'orienter vers :
 - Mastère BAC+5 Manager en Stratégie d'Entreprise (Alternance) au Campus St Jo : Partenariat ECORIS
 - Autres écoles supérieures
- Insertion professionnelle: insertion à l'emploi dans les métiers visés (item 1 de la fiche).

Enseignement de Spécialité

(seuil d'ouverture minimal de 10 inscrits):

- Management de la Grande Distribution
- E-commerce
- Entrepreneuriat

Accessibilité

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

ECORIS
L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE

Site ECORIS : www.ecoris.com/certificateur

Lycée + Campus privés Saint Joseph
26 - 30 route de Calais
62280 St-Martin-Boulogne
Tél. 03 21 99 06 99 - contact@st-jo.com

stjo
lycée
campus
st-jo.com



Métiers du Management