

Vous souhaitez devenir **chef de produit web**  
ou **chargé de développement commercial** ?

# BACHELOR DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

SPÉCIALISATION « E-COMMERCE » OU « GRANDE DISTRIBUTION »

**Formation Bac+3 en alternance en 1 an**  
Après un Bac+2

En partenariat et délivré par ECORIS - Titre certifié « Responsable en Développement Commercial et Marketing » enregistré au RNCP n°37633, niveau 6 (EU).



## Objectifs

*savoir-faire à l'issue de la formation*

- ✓ Participer au développement d'un produit ou d'une gamme de produits, depuis leur conception jusqu'à leur commercialisation.
- ✓ Concevoir et mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle selon une démarche stratégique définie.
- ✓ Être en contact régulier avec la clientèle.
- ✓ Définir et gérer un budget, encadrer et recruter du personnel.



## Missions

*confiées à l'apprenti (liste non-exhaustive)*

- ✓ Recommander un dispositif de communication et de commercialisation BtoB, de communication interne, un plan média, des techniques promotionnelles...
- ✓ Définir une stratégie digitale et mettre en place une offre commerciale e-Commerce.
- ✓ Gérer un projet en transversalité : management, plan d'actions commerciales & marketing, budget...
- ✓ Fixer les objectifs à atteindre par une équipe de vente.
- ✓ Créer et utiliser les outils d'aides de vente physique et digitaux :
  - Être garant de la vitrine Web du magasin.
  - Tenir les stocks à jour.





## Programme

### Techniques professionnelles

- Marketing opérationnel et stratégique
- Communication opérationnelle et stratégique
- Management de l'équipe de vente
- Recrutement de l'équipe de vente
- Spécialité : E-Commerce ou Manager de la Grande Distribution
- Législation et Gestion des Ressources Humaines
- Techniques de Vente

### Langue vivante

- Anglais appliqué

### Gestion de l'information et de la relation

- Communication et Management
- Gestion financière et Culture entrepreneuriale
- RSE

### Pratique professionnelle

- Conduite de projet
- Simulation de Vente
- Marketing digital



## Modalités d'accès

*pré-requis pour intégrer la formation*

- Être titulaire d'un diplôme Bac+2
- Processus d'admission : dossier, tests et entretien de type professionnel
- Recrutement par l'entreprise : l'inscription n'est effective qu'à la signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise
- Nombre de places : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)



## Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Cas d'entreprises et mises en situation
- Travaux de groupe
- Coaching, suivi individuel
- Rythme d'alternance : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- Type d'alternance : contrat de professionnalisation ou d'apprentissage



## Modalités d'évaluation

- Deux périodes de partiels : mars et juillet
- Contrôle continu
- Soutenance opérationnelle de fin d'année



## Durée de la formation

- 532 heures de formation (année de spécialisation)
- 1 session par an
- Rentrée en septembre



## Métiers

- Responsable E-Commerce
- Responsable magasin
- Traffic manager
- Responsable d'équipe
- Consultant E-Business
- Assistant du directeur commercial
- Chef de produit web
- Chargé d'études marketing/vente
- Chargée relation clients
- Administrateur des ventes
- Market place manager
- Responsable de secteur
- Responsable marketing
- Coordinateur commercial
- Responsable des ventes digitales
- Conseiller expert en vente



## Poursuite d'étude

Mastère « Manager en Stratégie d'Entreprise, spécialisation Stratégie Commerciale »  
 Mastère « Management, Marketing Digital et E-business »  
 Mastère « Manager en Développement Durable »