CAMPUS MÂCON

Vous souhaitez devenir ***chargé(e) de développement commercial*** *ou* ***créer votre entreprise ?***

BACHELOR OF BUSINESS® RESPONSABLE D'ACTIVITÉ COMMERCIALE ET MARKETING

Formation en alternance en 1 an

Après un Bac+2

Titre de « Responsable d'activité commerciale et marketing » délivré par Institut de gestion sociale (IGS), enregistré au RNCP n°38808, au niveau 6 (EU), en date du 27/03/2024 (date d'échéance de l'enregistrement : 27/03/2027). Code NSF : 312

Le titre est accessible dans le cadre d'une Validation des Acquis de l'Expérience (VAE) en totalité ou par bloc de compétences. www.vae.gouv.fr

Objectifs de la formation

- ✔ Réaliser une veille de marché et un diagnostic marketing et commercial de l'activité
- ✔ Élaborer un plan d'action marketing et commercial dans une logique omnicanale
- ✔ Piloter le déploiement du plan et en suivre la performance (tableaux de bord, mesures correctrices)
- ✔ Consolider la relation client et développer de nouvelles opportunités commerciales (prospection, négociation, fidélisation)
- ✔ Animer et manager une équipe commerciale et/ou marketing en mode collaboratif
- ✔ Intégrer les enjeux éthiques, réglementaires (RGPD, droit commercial) et d'accessibilité dans les actions menées

Missions en entreprise

- ✔ Réaliser une veille concurrentielle et un diagnostic marketing et commercial
- ✔ Contribuer à l'élaboration et au déploiement du plan d'action commercial et marketing omnicanal
- ✔ Piloter des campagnes de prospection et d'acquisition de nouveaux clients
- ✔ Préparer et mener des négociations commerciales (proposition, closing, contractualisation)
- ✔ Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de traitement des réclamations clients
- ✔ Participer à l'animation de l'équipe et au suivi des indicateurs de performance

Prérequis (niveau d'accès)

Pour intégrer cette formation en 1 an, il faut :

- Être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 5 (bac +2) validé (120 crédits ECTS) : BTS, BUT (2 ans validés), DEUG, ou titre RNCP de niveau 5
- Ou justifier d'un niveau équivalent par la formation ou par l'expérience professionnelle

LUCAS



Programme

Élaborer le plan d'action marketing et commercial en lien avec une stratégie omnicanale

- Veille marketing et tendances marché
- Diagnostic marketing et commercial
- Élaboration plan action commercial et marketing
- Budgétisation plan action commercial

Soutenir le déploiement opérationnel et la performance du plan d'action commercial

- Déclinaison opérationnelle du plan d'action commercial et marketing
- Droit des activités commerciales et marketing
- Suivi et mesure de performance du plan d'action commercial et marketing
- Management de la culture client et gestion des réclamations

Consolider la relation client et développer de nouvelles opportunités commerciales

- Prospection commerciale et acquisition clients
- Stratégie omnicanale / webmarketing
- Événementiel et animation réseaux
- Négociation commerciale (de la préparation au suivi)
- Satisfaction et fidélisation client
- Accompagnement Projet de Développement Commercial et Marketing (PDCM)

Animer des équipes commerciales ou/ et marketing en mode collaboratif

- Recrutement collaborateur / Gestion RH
- Performance et animation des collaborateurs

Spécialisations : Business Developpement ou Manager de la distribution

Modalités d'accès

processus d'admission

- Étude du dossier de candidature (bulletins, appréciations, projet de formation motivé)
- Tests de positionnement
- Entretien de personnalité
- En alternance : admission définitive à la signature d'un contrat avec une entreprise
- Nombre de places disponibles : entre 8 (minimum) et 25 (maximum)

Modalités pédagogiques

- Cours en face à face pédagogique et en distanciel (synchrone et asynchrone)
- Etudes de cas et mises en situation professionnelle
- Pédagogie par projet
- Ateliers pratiques et jeux de rôle
- Accompagnement du dossier professionnel / mémoire
- Stages en entreprise ou alternance (selon le statut)

Modalités d'évaluation

- Contrôles de connaissances
- Études de cas
- Mises en situations professionnelles
- Oraux et soutenances
- Évaluation de la période en entreprise
- Épreuves certifiantes ponctuelles en fin de crsus

Durée de la formation

- Rythme de formation : 1 semaine en formation et 2 semaines en entreprise
- 525 heures de formation (prévisionnel)

Métiers

En début de carrière :

- Chargé(e) de développement commercial et de marketing
- Chef(fe) de projet marketing et commercial
- Attaché(e) commercial(e)
- Technico-commercial(e)
- Assistant(e) marketing
- Chargé(e) de communication et de marketing
- Chargé(e) de marketing digital
- Chargé(e) de relation client
- Manager de rayon ou de point de vente
- Chef(fe) de secteur ou de département
- Promoteur des ventes

Poursuites d'études

- **MBA Manager du développement commercial**
- Programme Grande École de commerce (via admissions parallèles)
- MBA ou Mastère spécialisé en marketing, vente ou management commercial

cursus proposé par l'ESMP

SEPTEMBRE 2026