



# RESPONSABLE EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING SPECIALITE COMMERCE EUROPÉEN

Le titulaire du titre de responsable en développement commercial et marketing effectue un travail d'analyse de la situation de l'entreprise vis à vis des clients, des concurrents et des marchés pour définir une stratégie adaptée. Il conçoit et met en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle selon une démarche stratégique définie. Il peut définir et gérer des budgets et encadrer du personnel. Le titre de niveau 6 est inscrit au RNCP N° 37633, enregistré le 31/05/23.

## PREREQUIS ET PUBLIC

Pour accéder à ce titre il faut être titulaire d'un bac + 2.

Bon relationnel, aimant la communication et ayant le sens du service client. Avoir un esprit d'équipe et être dynamique.



## DURÉE

1 an



## FORMAT

Formation alternée entre CFA et entreprise (2 jours au CFA/3 jours en entreprise)



## LES ENTREPRISES QUI RECRUTENT

- Entreprises commerciales,
- Organismes d'aide à la création ou à la reprise d'entreprises,
- Services marketing.



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Elaborer une stratégie commerciale et marketing,
- Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente,
- Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise,
- Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale,
- Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique.

## PEDAGOGIE

- Formation alternée entre CFA et entreprise (2 jours /3 jours),
- Un formateur référent pour un meilleur suivi pédagogique,
- Des relations planifiées entre le CFA et l'entreprise (visites, réunion de maître d'apprentissage, appels téléphoniques),
- Un outil de suivi pédagogique individualisé,
- Des évaluations régulières (formatives et sommatives) et un conseil de section par semestre avec remise de bulletin.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestre, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique,
- Un bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs est réalisé en fin de chaque semestre,
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant élabore un projet personnel qui fait l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

## COMMENT INTÉGRER CE TITRE

- Se préinscrire sur le site internet : [cfaescscc.fr](http://cfaescscc.fr),
- Avoir un entretien avec la chargée de recrutement,
- Trouver une entreprise d'accueil pour l'année de formation.

## CFA ESCC

Eure-et-Loir Campus  
21 rue de Loigny la Bataille  
28000 Chartres



## INSCRIPTIONS

Stéphanie Benoist  
Téléphone : 06 41 23 10 25  
Mail : [stephanie.benoist@escchartres.fr](mailto:stephanie.benoist@escchartres.fr)

## ACCESSIBILITÉ ET CONTACT

Référent handicap : Sylvie Bouet  
Tel : 02 37 34 61 56  
Mail : [sylvie.bouet@escchartres.fr](mailto:sylvie.bouet@escchartres.fr)





1 an

## DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE

Bloc 1 : Elaborer une stratégie commerciale et marketing

- Marketing Opérationnel et stratégique,
- RSE.

Bloc 2 : Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente

- Marketing digital,
- Communication stratégique,
- Communication commerciale.

Bloc 3 : Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise

- Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale,
- Législation et Gestion des Ressources Humaines.

Bloc 4 : Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale

- Management de l'équipe de vente,
- Recrutement de l'équipe de vente,
- Techniques de vente,
- Simulation de vente,
- Communication et Management.

Bloc 5 : Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique

- Commerce européen.

Mémoire professionnel

- Conduite de projet.

Bloc complémentaire

- Anglais appliqué.

Dans le cadre de la formation professionnelle un candidat peut suivre que une ou plusieurs unités d'enseignements. Dans ce cas le titre ne sera validé qu'après obtention de toutes les unités, toutefois une attestation de fin de formation précisant les compétences acquises sera remise au stagiaire.



## VALIDATION DU TITRE

Le candidat doit obtenir une moyenne > ou égale à 10/20 à tous les blocs ainsi qu'une note supérieur ou égales à 10 au mémoire professionnel.



## LES METIERS ET PERSPECTIVES DE CARRIERE

- Chef de projet marketing, Responsable commercial,
- Animateur d'une équipe de commerciaux,
- Chargé de développement commercial, Chef de produits,
- Gestionnaire de clientèle,
- Manager / Chef de rayon.



## POURSUITES D'ETUDES

- Master Stratégie et Marketing,
- Master Business Development et Management Commercial,
- Master Web marketing,
- Master Management et Stratégie Commerciale.



## TARIF

Pour information le coût contrat moyen annuel pour cette formation est de 5 548€ mais la formation est gratuite pour l'apprenti.

