

Bachelor

Responsable en développement commercial et marketing



Bac+3 (Niveau 6)



Commerce - Achats



100 % à distance



Certification professionnelle de niveau 6 :

« Responsable en développement commercial et marketing », enregistrée au RNCP* par ECORIS.

[Fiche RNCP* n°37633](#), enregistrée et publiée au Journal Officiel le 31/05/2023, code NSF : 312 : Commerce, vente

*Répertoire National des Certifications Professionnelles

Formation accessible par blocs de compétences.

ECORIS
L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE



Présentation et objectifs

Cette certification forme des professionnels capables de piloter la stratégie commerciale et marketing dans un contexte de mutations économiques, environnementales et digitales. Elle développe une **expertise en analyse de marché, diagnostic stratégique et élaboration d'un plan marketing opérationnel adapté aux nouveaux comportements de consommation**.

Le programme prépare à déployer une stratégie omnicanale performante, intégrant acquisition digitale, communication, réseaux sociaux et optimisation de contenu. Il permet également de maîtriser le pilotage budgétaire, les enjeux juridiques RH et la gestion des ressources nécessaires au développement de l'activité. Le responsable en développement commercial et marketing sait encadrer et animer une équipe commerciale, conduire des négociations et suivre la performance collective. Enfin, il est capable de structurer et déployer une offre commerciale spécifique à un marché cible, de sa conception à son évaluation, avec une vision transversale de l'entreprise.

À l'issue de sa formation, le Responsable en développement commercial et marketing sera capable de :

- 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.

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.

Compétences

- Réaliser une veille, en analysant l'environnement de l'entreprise
- Réaliser un diagnostic interne et un diagnostic externe
- Réaliser une étude concurrentielle
- Établir la politique commerciale
- Élaborer le plan marketing opérationnel
- Identifier le comportement et les demandes du consommateur sur Internet et dans les circuits de distribution
- Élaborer la stratégie d'acquisition (optimisation du site internet, campagne de référencement payante, partenariats, création de contenus originaux et personnalisés, solide présence sur les réseaux)
- Élaborer un plan de communication
- Concevoir des outils de communication
- Animer une communauté autour de la marque sur les réseaux sociaux
- Développer les partenariats
- Élaborer des campagnes de référencement payant
- Optimiser la stratégie de contenu et la stratégie digitale de la marque
- Établir 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

- Analyser les résultats individuels et collectifs de l'équipe
- Analyser les caractéristiques, enjeux, tendances et évolutions d'un marché spécifique
- Élaborer l'offre commerciale
- Développer l'offre commerciale
- Évaluer les performances de l'offre commerciale spécifique

Aptitudes 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 :

- Analyse du marché, veille concurrentielle et diagnostic stratégique (interne/externe)
- Définition de la stratégie commerciale et élaboration du plan marketing opérationnel
- Identification des cibles et conception de stratégies d'acquisition client
- Mise en œuvre du plan de communication et gestion des actions marketing (contenus, réseaux sociaux, SEO/SEA)
- Développement de la visibilité digitale et optimisation de la stratégie omnicanale
- Suivi et pilotage des budgets commerciaux et marketing (prévision, contrôle, analyse des ressources)
- Veille au respect des obligations juridiques liées aux activités et à la gestion du personnel
- Conduite de négociations commerciales et développement des ventes
- Recrutement, intégration et management des équipes commerciales et marketing
- Animation des équipes et suivi des performances individuelles et collectives
- Analyse des marchés cibles et adaptation de l'offre commerciale
- Déploiement, développement et évaluation de la performance des actions commerciales sur des marchés spécifiques

Pour consulter la version détaillée des aptitudes visées, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

Débouchés

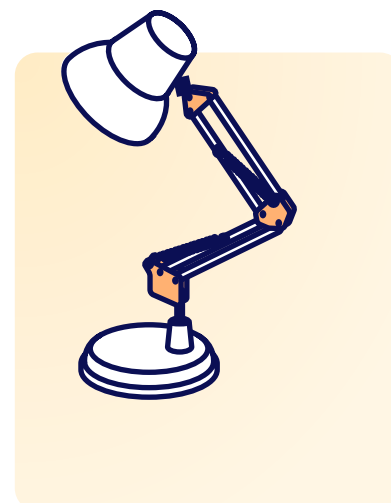
L'emploi s'exerce dans tous types d'entreprises marchandes quels que soient leurs secteurs d'activité : services, industries, agroalimentaire, distribution, banques...etc.

Les entreprises qui recrutent sont plus généralement des TPE, PME, PMI mais l'emploi peut également s'exercer au sein de plus grandes structures, dans le domaine privé ou dans le domaine public.

Selon la taille de la structure, les activités du Responsable en Développement Commercial et Marketing peuvent s'exercer dans un cadre local, national ou international, en France ou à l'étranger.

Les types d'emplois accessibles sont les 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



Programme

Tronc commun

À partir de 105h

Bloc - Élaborer une stratégie commerciale et marketing

- **Marketing opérationnel et stratégique** : analyser la position de l'entreprise sur son marché, définir une stratégie et un plan d'action commercial ; gérer la relation client.
- **RSE** : dans un contexte où les enjeux du développement durable sont majeurs, contribuer à l'imbrication et à l'intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions des entreprises en concertation avec les parties prenantes.

À partir de 63h

Bloc - Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente

- **Marketing digital** : être capable d'utiliser les outils du webmarketing dans le cadre d'une stratégie digitale.
- **Communication stratégique** : maîtriser les fondamentaux de la communication ; établir des recommandations stratégiques et opérationnelles au travers du plan de communication.
- **Communication commerciale** : mener une réflexion stratégique pour concevoir un plan de communication commercial en utilisant les dispositifs media et hors media adéquats.

À partir de 59,5h

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

- **Gestion financière et culture entrepreneuriale** : savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.
- **Législation et gestion des ressources humaines** : intégrer toute la problématique de la gestion des ressources humaines par le droit du travail.

À partir de 87,5h

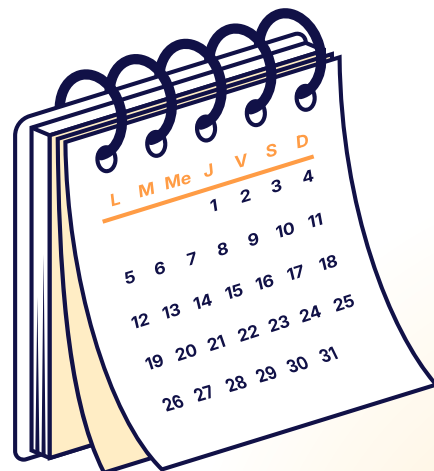
Bloc - Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale

- **Management de l'équipe de vente** : organiser et manager une équipe commerciale.
- **Recrutement de l'équipe de vente** : maîtriser les techniques d'entretien de recrutement de commerciaux et de vendeurs.
- **Techniques de vente** : assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente.
- **Communication et management** : être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.

À partir de 35h

Conduite de projet

- **Mémoire professionnel**



Programme

Bloc de spécialité

À partir de 35h

Bloc - Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique

Spécialité à choisir entre :

- **International marketing (dispensée en anglais)** : comprendre les stratégies internationales de l'entreprise.
- **Management des activités sportives** : être apte à intervenir dans le développement de la relation avec la clientèle, à prendre des décisions stratégiques et opérationnelles, être capable de manager et gérer une structure ou un événement relatif au milieu du sport.
- **Management de la grande distribution** : manager et gérer tout ou partie d'un centre de profit commercial ou participer aux décisions mercatiques des enseignes à dominance alimentaire ou spécialisées de toute nature et de toute dimension. Participer aux améliorations liées à l'économie circulaire, à la logistique et à la mise en œuvre d'une politique d'achat
- **Marketing du luxe** : concevoir une démarche commerciale et proposer des produits adaptés au marché du luxe.
- **Ingénierie d'affaires** : identifier et répondre aux appels d'offre publics et suivre la réalisation de la prestation.

Bloc complémentaire

À partir de 21h

Anglais (requis pour la validation du double diplôme)

- **Anglais appliqué** : être capable d'exercer son métier en anglais.
- Évaluation du niveau B1 (CECRL) exigée pour la validation du double diplôme.

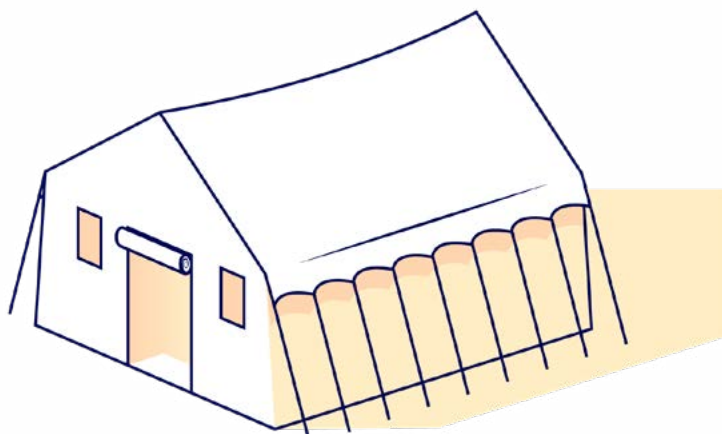
Bootcamps Icademie

2 jours / tous les 2 mois

Les Bootcamps Icademie sont des **modules de cours dispensés en présentiel** et conçus pour compléter la formation à distance des apprenants, au travers de sessions d'échanges et de mises en situation.

Au programme :

- Mobiliser l'IA générative en contexte professionnel ;
- Gérer une situation de crise en entreprise ;
- Développer sa posture commerciale : convaincre, négocier, fidéliser ;
- Réussir son insertion professionnelle ;
- Des ateliers de préparation aux examens, etc.



Disponibles dans **9 campus à travers la France** :

Paris, Toulon, Aix-Marseille, Bordeaux, Lille, Lyon, Montpellier, Nantes et Toulouse.

Période en entreprise

Le candidat à la certification professionnelle de Responsable en développement commercial et marketing doit accomplir une période en milieu professionnel à temps plein dans un ou plusieurs établissements de son secteur d'activité (hors contrat d'alternance), pour une **période minimale de 40 jours ou 280h** (cf. référentiel de formation).

Rythme *académique*

 **100 % à distance** (examens inclus)

 **À partir de 406h** - Durée ajustable en fonction du profil

Sur ce parcours, vous suivez un **rythme académique bien cadré** : une rentrée en septembre ou en octobre, une formation découpée en semestres, des évaluations régulières (contrôles continus et partiels) planifiées à des dates fixes tout au long de l'année, etc.

Après étude du dossier et selon les aménagements possibles, les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation peuvent être adaptées aux publics en situation de handicap.

[Nous consulter pour plus d'informations.](#)

Profils

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études
- Entrepreneurs / auto-entrepreneurs

Prérequis

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :

- Maîtriser la langue française
- Réussite au test de positionnement : test de positionnement en culture générale (français, calcul, stratégie) permettant de vérifier l'adéquation du niveau du candidat avec les exigences de la formation
- Bac+2 validé (ou équivalent 120 crédits ECTS)
- OU Bac validé et 3 années d'expérience professionnelle* postbac

**Expérience professionnelle dans le secteur tertiaire.*

Modalités d'accès

- Entretien
- Dossier de candidature
- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

Délais d'accès

Dates de rentrée :

À distance : mi-août 2026

Modalités d'évaluation

- Deux sessions de partiels complémentaires et obligatoires.
- Contrôles continus pour certaines matières, épreuves écrites et soutenance orale.
- Projet professionnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels (attestation de présence de 40 jours, soit 280 heures minimum en entreprise).

Les compétences des candidats sont évaluées par le biais de :

- Épreuves écrites : CCF, étude de cas, cas pratiques, questions de cours, mémoire ;
- Épreuves orales : dossier de groupe écrit et soutenance orale de groupe, entretien professionnel, simulation professionnelle, soutenance de mémoire.

Pour consulter la version détaillée des modalités d'évaluation, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

Rythme *flexible*



100 % à distance (examens inclus)



À partir de 406h - Durée ajustable en fonction du profil

Sur ce parcours, **un seul mot d'ordre : la flexibilité** ! Une formation 100 % à distance, accessible à tout moment de l'année, une progression à votre rythme sur les différents modules du programme, plusieurs sessions d'examens organisées dans l'année, etc.

Après étude du dossier et selon les aménagements possibles, les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation peuvent être adaptées aux publics en situation de handicap.

[Nous consulter pour plus d'informations.](#)

Profils

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études
- Entrepreneurs / auto-entrepreneurs

Prérequis

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :

- Maîtriser la langue française
- Réussite au test de positionnement : test de positionnement en culture générale (français, calcul, stratégie) permettant de vérifier l'adéquation du niveau du candidat avec les exigences de la formation
- Bac+2 validé et 2 années d'expérience professionnelle* postbac
- OU Bac validé et 3 années d'expérience professionnelle* postbac

**Expérience professionnelle dans le secteur tertiaire.*

Modalités d'accès

- Entretien
- Dossier de candidature
- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

Délais d'accès

Inscriptions à tout moment de l'année.

Le délai d'accès à la formation est habituellement de 14 jours après validation de votre dossier.

Rythme *flexible*



100 % à distance (examens inclus)



À partir de 413h - Durée ajustable en fonction du profil

Modalités d'évaluation

Le parcours se compose de 5 blocs de compétences et d'un mémoire professionnel à valider. Chaque bloc est constitué d'un module principal et de un ou plusieurs modules secondaires.

- Module principal : cas pratique à préparer, restitution et questions/réponses auprès du jury.
- Module secondaire : questions/réponses auprès du jury.
- Mémoire professionnel : dossier à rendre et soutenance orale devant un jury.

Plusieurs sessions d'examens par an.

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante. Un cas pratique est soumis au candidat et ses compétences sont évaluées par un jury. Un contexte d'entreprise est présenté ainsi qu'une ou plusieurs problématiques. Il porte sur une ou plusieurs des compétences visées par le bloc de compétences.

Le candidat bénéficie de 45 minutes dans une salle dédiée et surveillée afin de préparer sa présentation orale du module principal du bloc évalué. Ensuite, il expose devant le jury le fruit de sa réflexion sur ce module principal, de manière structurée, pendant 15 minutes. Cette présentation est suivie d'une session de questions-réponses avec le jury, d'une durée de 15 minutes, dans le but de clarifier certains points et d'approfondir les sujets abordés lors de la présentation. Une fois l'évaluation du module principal effectuée, le jury dispose de 15 minutes supplémentaires par module secondaire pour évaluer la maîtrise globale des compétences associées à chacun de ces modules secondaires du bloc évalué.

La validation du titre par la formation est subordonnée à :

- La validation des 5 blocs de compétences constitutifs du titre.
- La présentation écrite et orale d'un mémoire professionnel réalisé autour d'une thématique globale choisie par le candidat et en lien avec le secteur d'activité visé par la certification.
- L'attestation de présence de 40 jours (280 heures) minimum en entreprise.

Pour consulter la version détaillée des modalités d'évaluation, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

Poursuite d'études

Cette certification professionnelle vous donne les clés pour être rapidement opérationnel sur le marché de l'emploi.

Toutefois, une poursuite d'études peut être une option intéressante si vous souhaitez renforcer votre profil ou vous spécialiser (Mastère Manager des stratégies marketing et communication).

Validation de blocs de compétences, équivalences et passerelles

Possibilité de validation de bloc de compétences :

Il est possible de valider un ou plusieurs blocs de compétences de ce titre.

Équivalences et passerelles :

Vous pouvez consulter la liste des équivalences et passerelles sur cette formation directement via la [fiche RNCP du titre](#).

Indicateurs de résultats (2024–2025)

Sources :

Année de référence des taux 2024-2025 pour : le nombre d'apprenants totaux, présentés à l'examen, en réussite, en rupture ou abandon

Année de référence des taux 2023-2024 pour : l'insertion professionnelle de nos apprenants, la poursuite d'étude et la valeur ajoutée

Formation 100 % à distance

Indicateurs généraux

41 apprenants ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 38 apprenants ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 93 %), dans le cadre d'une enquête de satisfaction (taux de retour : 16 %) et d'une enquête d'insertion (taux de retour : 3 %).

Taux d'obtention de la certification : 74 %

Taux de satisfaction : 100 %

Taux d'insertion à 6 mois : 100 %

Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : 100 %

Indicateurs alternance

19 apprentis ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 17 apprentis ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 89 %), dans le cadre d'une enquête de satisfaction (taux de retour : 18 %).

Taux d'obtention de la certification des apprentis : 76 %

Taux de satisfaction des apprentis : 100 %

Taux d'interruption en cours de formation : 11 %

Taux de rupture du contrat d'apprentissage : 5 %

Taux de poursuite d'études des apprentis : Non significatif

Taux d'insertion des apprentis à 6 mois : Non significatif

Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : Non significatif

Taux de valeur ajoutée : Non significatif

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Accompagnement individuel et en groupe assuré par des tuteurs/formateurs experts dans le domaine.
- Encadrement assuré par un référent pédagogique et un référent examens.
- Webconférences en direct (également accessibles en différé), forums de discussions, messagerie personnelle.
- Apports de contenus, analyse de cas pratiques, jeux de rôles, échanges libres.
- Plateforme accessible 7j/7.
- Accès à une vidéothèque et une bibliothèque numérique.

Financements

Modalités de financement

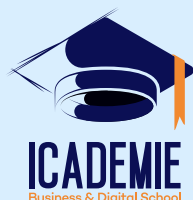
- Contrat d'apprentissage
- CDI Apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- CPF
- CPF transition
- Plan de développement des compétences
- France Travail
- Autofinancement

Prise en charge à 100 % possible selon les modalités de financement.

Tarifs

À partir de 3 600 € TTC.

Contactez le service Conseil en Formation pour le détail des conditions tarifaires.



Formation à distance

3 Rue Racine
83000 Toulon
09 73 03 01 00
contact@icademie.com
SIRET 489 088 971 00093

Aix-Marseille

415 Avenue des Chabauds
13320 Bouc-Bel-Air
04 42 58 86 31
contact@icademie-aixenprovence.com
SIRET 489 088 971 00077

Paris

44 bis Quai de Jemmapes
75010 Paris
01 75 85 85 65
contact@icademie-paris.com
SIRET 489 088 971 00192

Toulon

15 Boulevard de Strasbourg
83000 Toulon
04 89 33 14 62
contact-toulon@icademie.com
SIRET 489 088 971 00051

Icademie est membre du groupe Eureka Education, spécialiste de l'enseignement supérieur professionnel en France.
Établissement d'enseignement supérieur privé à distance.

Centre de formation continue enregistré sous le numéro de déclaration d'activité : 93 83 03 805 83.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État - Code APE : 8559A - N° Académique : 083DISOE

Ce document peut faire l'objet de modifications afin de répondre à des impératifs d'ordre pédagogique.

Date de MAJ de la fiche : 26/03/2026