

BACHELOR MARKETING ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

RNCP niveau 6

RECONNU PAR L'ÉTAT

RÉF RNCP 36728 : TITRE RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT
DE NIVEAU 6

CODE NSF 310 - 312, DÉLIVRÉ PAR FORMATIVES



FRANCE
compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP



FORMATIVES
— NETWORK —

Où la formation est-elle proposée ?

IMA	Meaux	Melun	Montereau
Alternance		●	
Formation continue		●	

Objectifs

A l'issue de la formation, l'apprenant doit être capable de :

- Maîtriser les procédures du service marketing : Analyser un marché, la concurrence, les attentes des clients, élaborer un plan marketing et des recommandations. Assurer la croissance de son organisation grâce à des innovations.
- Concevoir et piloter des actions commerciales en intégrant la dimension écologique (RSE).
- Assurer la promotion et la diffusion en cohérence avec la stratégie définie, participer à des manifestations événementielles.
- Manager durablement une équipe à proximité et à distance.

Programme

Le Bachelor marketing et développement commercial est composé de 5 blocs de compétences, selon la fiche détaillée dans le lien suivant : [RNCP 36728](#)

- Mettre en oeuvre une stratégie de développement.
- Mettre en oeuvre une stratégie de marketing.
- Piloter le développement en mode projet.
- Manager une équipe.
- Diffuser des produits/services.

Méthodes et moyens pédagogiques

- Pédagogie de l'alternance s'appuyant sur les acquis de l'entreprise
- Mise en situation professionnelle.
- Encadrement de l'apprenant par une équipe dynamique et expérimentée
- ***Apprentissage** : Suivi pédagogique de l'apprenant grâce à un accès personnel accessible à distance pour les entreprises / responsables légaux / apprenant

Modalités d'accès

- **Formation continue** : Préinscription sur le site web www.cma77.fr
- **Apprentissage** : Préinscription sur le site web www.cfa77.fr
- En direct lors des JPO, salons ...
- Possibilité d'atelier d'accompagnement à la recherche d'entreprise ainsi que d'atelier de découverte
- Signature du contrat ou de la convention puis convocation à la formation

Modalités d'évaluations

- Contrôle continu : études de cas
 - Examens finaux : épreuves écrites et orales
 - Dossier professionnel (Examen national)
 - Soutenance d'un dossier professionnel à l'oral
 - Evaluation des pratiques en entreprise
- L'ensemble des blocs doit être validé pour l'obtention du diplôme

Perspective professionnelle

- Chargé d'expansion commerciale
- Responsable commercial/des ventes
- Responsable de Business Unit, d'agence
- Responsable de PME, gérant
- Manager commercial junior
- Adjoint de direction

Quelles conditions d'admissions ?

- **Apprentissage** : Être agé(e) de 16 à 29 ans inclus
Être titulaire d'un diplôme de niv. 5 ou équivalent
- **Formation continue** : Être titulaire d'un diplôme de niv. 5 ou équivalent

DURÉE ET HORAIRES

- **450h** sur 1 an
- Horaires de cours entre 8h00 et 17h00
- Alternance à raison d'un jour par semaine et 3 séminaires d'une semaine

TARIFS

- **Apprentissage** : Gratuit pour l'apprenti (prise en charge par l'OPCO).
*Hors coût de la tenue professionnelle
- **Formation continue** : Sur devis (nous consulter pour toute demande de prise en charge). **Code CPF : 242538**



Nous mettons tout en oeuvre pour rendre accessible nos formations aux personnes en situation de handicap.

Afin d'établir les modalités d'adaptation nécessaires, merci de nous contacter en amont de toute inscription.

**Vous avez une question ?
Nos conseillers sont là pour vous
répondre !**

EN APPRENTISSAGE (CENTRE D'AIDE À LA DÉCISION) :

@ : cad@cma77.fr
Tél. : 01 64 79 26 04 / 26 37

FORMATION CONTINUE :

@ : formation.continue@cma77.fr
Tél. : 01 64 79 27 08 / 01 64 79 27 09

IMA Melun Val de Seine
4 avenue du Général Leclerc
77000 Melun

+ D'INFOS SUR ↘

www.cma77.fr

www.cfa77.fr

