

Responsable commercial et marketing

Certifiante

Contrat pro.

Formation continue.

Réf. : 23116387F — Mise à jour : 16 mars 2026

Organisme responsable : **ESUP GROUP - Vannes**

Contenu

Objectifs

Compétences attestées

- Maîtriser les étapes de la démarche marketing afin d'élaborer un plan d'action et d'optimiser les ressources et les performances de l'entreprise.
- Organiser un processus de veille informationnelle (acteurs, marché, concurrence) afin de s'informer et d'anticiper les évolutions de l'écosystème de l'entreprise.
- Réaliser un diagnostic Interne et Externe de l'entreprise en se basant sur l'analyse SWOT (forces/faiblesses, opportunités/menaces) afin de définir des stratégies de développement.
- Analyser les domaines d'activités stratégiques de l'entreprise à l'aide des matrices d'analyse de portefeuilles afin de faire le point et décider des actions à entreprendre (développement, réorientation, abandon)
- Identifier les segments, analyser leurs caractéristiques et définir les segments de marchés sur lesquels l'entreprise souhaite s'orienter.
- Proposer un plan d'action permettant à l'entreprise de passer concrètement à la phase opérationnelle.
- Gérer le réseau de distribution pour permettre aux clients visés d'accéder aux produits/services de l'entreprise.
- Sélectionner des supports de communication en adéquation avec la stratégie de l'entreprise afin de transmettre des messages à des cibles.
- Développer la notoriété et E-réputation de l'entreprise sur les réseaux sociaux en adoptant l'omnicanalité et l'expérience client. Prendre en compte toutes les activités et opérations, de la logistique amont (fournisseurs, approvisionnement) à la logistique aval (commandes, livraisons, clients) et l'analyse des flux des activités de production pour maîtriser la supply chain
- Estimer les ventes futures d'un produit ou service auprès de son marché afin de planifier la production, réduire les délais de livraison et optimiser la gestion des stocks -
- Établir un plan de prospection efficace pour développer la clientèle et l'entreprise.
- Constituer une base de données de prospection commerciale de qualité afin de concentrer les efforts de vente sur les cibles prioritaires

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Niveau de sortie

Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

Responsable de la performance commerciale et du marketing digital

Code RNCP : 40248

Métiers associés

E1101 — Animation de site multimédia

M1703 — Management et gestion de produit

M1704 — Management relation clientèle

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1854941	Présentiel	Vannes	30/09/2025	14/07/2026
1854942	Présentiel	Vannes	30/09/2025	14/07/2026

Source : GREF Bretagne #23116387F