

Responsable en développement commercial et marketing

Certifiante

Formation continue.

Réf. : 24152754F — Mise à jour : 27 octobre 2025

Organisme responsable : EFCG - Quimper Business School (QBS)

Contenu

Objectifs

Compétences attestées

Réaliser une veille, en analysant l'environnement de l'entreprise

Réaliser un diagnostic interne et un diagnostic externe

Réaliser une étude concurrentielle

Etablir la politique commerciale

Elaborer le plan marketing opérationnel

Identifier le comportement et les demandes du consommateur sur Internet et dans les circuits de distribution

Elaborer la stratégie d'acquisition (optimisation du site internet, campagne de référencement payante, partenariats, création de contenus originaux et personnalisés, solide présence sur les réseaux)

Elaborer un plan de communication

Concevoir des outils de communication

Animer une communauté autour de la marque sur les réseaux sociaux

Développer les partenariats

Elaborer des campagnes de référencement payant

Optimiser la stratégie de contenu et la stratégie digitale de la marque

Etablir 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

Animer une équipe de différents statuts (interne ou externe)

Analyser les résultats individuels et collectifs de l'équipe

Analyser les caractéristiques, enjeux, tendances et évolutions d'un marché spécifique

Elaborer l'offre commerciale

Développer l'offre commerciale

Evaluer les performances de l'offre commerciale spécifique

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 en développement commercial et marketing
Code RNCP : 37633

Métiers associés

M1705 — Marketing

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1842875	Présentiel	Quimper	31/08/2025	29/06/2026

Source : GREF Bretagne #24152754F