

Responsable en développement commercial et marketing

Bachelor commercial et marketing

Certifiante

Contrat appr.

Réf. : 24155402F — Mise à jour : 17 août 2026

Organisme responsable : ECOLE SUP AFFAIRES

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

Le Bachelor Marketing & Vente apprend aux étudiants à seconder un responsable d'une enseigne dans le développement des gammes de produits (de la conception jusqu'à la commercialisation). Acquérir des réflexes commerciaux, et les bases d'une stratégie marketing adaptée, pour évoluer vers des postes à responsabilités.

Programme

Votre programme :

- Marketing opérationnel et stratégique
- Communication Opérationnelle & Stratégique
- Management de l'équipe de vente
- Recrutement de l'équipe de vente
- Législation et Gestion des Ressources Humaines
- Techniques de vente
- Simulation de Vente
- Anglais appliqué
- Communication et Management
- Gestion Financière et Culture Entrepreneuriale
- Marketing digital
- Conduite de projet
- RSE

OPTION : Management des activités sportives

OPTION : Entrepreneuriat

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau BTS - Bac +2

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
1862111	Présentiel	Ploemeur	01/09/2025	03/07/2026

Source : GREF Bretagne #24155402F