

Responsable d'activité commerciale et marketing

Bachelor Responsable d'activité commerciale et marketing

Certifiante

Contrat pro.

Contrat appr.

Formation continue.

Réf. : 26208431F — Mise à jour : 20 mai 2026

Organisme responsable : **301**

Contenu

Objectifs

- Élaborer le plan d'action marketing et commercial de l'entreprise ou de son périmètre d'activité au service d'une stratégie omnicanale
- Soutenir le déploiement opérationnel et la performance du plan d'action commercial
- Consolider la relation client et développer de nouvelles opportunités commerciales dans la cadre d'une stratégie commerciale omnicanal
- Animer des équipes commerciales ou / et marketing en mode collaboratif

Programme

BLOC 1 Élaborer le plan d'actions marketing et commercial

- Analyser son marché pour proposer une stratégie commerciale et marketing
- Techniques de sourcing / Veille Innovation
- Fondamentaux du marketing stratégique : définir le positionnement marketing et commercial de la solution
- Expérience client : conquête, nursing et fidélisation
- Construire son plan d'action commercial et marketing
- Organiser la stratégie de couverture commerciale de l'entreprise
- Décliner les objectifs marketing et commerciaux du plan & outils de pilotage
- Gérer et optimiser la gestion financière des actions commerciales et marketing de l'entreprise & financement éthique

BLOC 2 Soutenir le déploiement opérationnel et la performance du plan d'action commercial

- Construire le plan d'actions marketing digital multicanal
- Créer ou optimiser les processus métier pour favoriser la réussite du PCAM
- Impacts de la RSE et réglementation associée sur l'activité commerciale
- Mettre en place et animer son suivi dans des tableaux de bord spécifiques & utiliser un CRM
- Étudier la rentabilité des actions commerciales et marketing
- Management de la culture client & qualité : mettre en place la CRR (rétention client)
- Gérer les situations clients difficiles
- Perfectionnement Excel
- Réaliser des présentations dynamiques et impactantes avec Canva

BLOC 3 Consolider la relation client et développer de nouvelles opportunités commerciales

- Techniques de prospection en multicanal
- Mener des démarches de réseautage et de partenariats on- et offline
- Fondamentaux du marketing digital
- Stratégie de publication de contenus

- Maîtriser les techniques de social selling
- Découvrir les étapes de l'inbound marketing
- Animer des démonstrations produits en salon, événement et lors de webinars
- Maîtriser les techniques de négociation commerciale
- Piloter la contractualisation commerciale et résoudre les litiges commerciaux
- Répondre à un appel d'offres
- English negotiation
- Méthodologie de projets, organisation, gestion du temps et des priorités

BLOC 4 Animer des équipes commerciales et/ou marketing en mode collaboratif

- Responsabilité sociétale du manager : QVCT & RSE
- Fondamentaux de la réglementation RH / droit du travail
- Mener un entretien de recrutement avec efficacité
- Gérer / préparer ou participer à l'onboarding des nouvelles recrues
- Les fondamentaux du management opérationnel
- Manager communiquant & prise de parole en public : conduite de réunion, briefs d'équipe...
- Les entretiens clés de management individuel et motivationnel
- Gérer les situations sensibles

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 d'activité commerciale et marketing

Code RNCP : 38808

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 — Management en force de vente

D1509 — Management de département en grande distribution

M1704 — Management relation clientèle

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2292317	Présentiel	Cesson-Sévigné	20/09/2026	09/09/2027
2292320	Présentiel	Cesson-Sévigné	20/09/2026	09/09/2027

Source : GREF Bretagne #26208431F