



RESPONSABLE EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING



BACHELOR

BAC+3

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

Cette formation vise à former des cadres polyvalents, capables de piloter des projets commerciaux et marketing tout en étant directement opérationnels. Elle s'adresse à ceux qui souhaitent exercer des responsabilités proches de la direction d'un centre de profit, d'une PME, ou au sein de grandes entreprises.

Le programme offre une vision globale et approfondie du marketing stratégique, de la gestion financière et du management. Ces compétences sont essentielles pour élaborer des plans d'action efficaces, analyser les performances, et adapter les stratégies en fonction des évolutions du marché.

En plus d'acquérir une expertise en gestion d'équipes et en négociation commerciale, les étudiants sont formés à maîtriser les outils numériques indispensables à la performance commerciale. Ce cursus ouvre des perspectives variées : responsable marketing, chargé d'affaires, ou encore chef de projet commercial.

Avec ce Bachelor, vous deviendrez un acteur clé du développement et de la pérennité des entreprises.

Cette formation forme de futurs cadres d'entreprise polyvalents et directement opérationnels sur le terrain dans une fonction proche de la direction d'un centre de profit ou d'une PME.

LE PROCESSUS D'ADMISSION

- 1 - CANDIDATURE
- 2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER
- 3 - ENTRETIEN D'ADMISSION
- 4 - ACCOMPAGNEMENT

DANS VOS RECHERCHES

NIVEAU 6

Titre enregistré au RNCP - n°42153 - niveau 6 - code NSF 312. Enregistré le 30/04/2026 pour une durée de 3 ans. Certificateurs : ECORIS

POURQUOI CHOISIR IFC ?



Plus de 30 ans d'expérience



Accompagnement



Titres certifiés



Insertion professionnelle



Candidature gratuite



Proximité

COMMERCIAL ET M

BACHELOR

LE PROGRAMME :

STRATÉGIQUE ET MARKETING OPÉRATIONNEL

- Notion de marché : offre et demande, macro-environnement, macro-environnement selon PESTEL et les politiques du MIX Marketing (7P)

MARKETING ALTERNATIF

- Le marché, les 7P du MIX marketing
- Evolution des stratégies vers le marketing alternatif
- Le marketing générationnel et stratégie d'approche auprès des séniors et des générations X, Y et Z
- Stratégie et démarche marketing RSE

STRATÉGIE COMMERCIALE

- Méthodes d'analyses et indicateurs clés du marché
- Veille et analyses des comportement et de la concurrence
- Composantes de la performance commerciale et analyse d'un portefeuille clients
- Construction d'un argumentaire, gestion des objections et méthode de négociation

COMMUNICATION COMMERCIALE

- Les médias traditionnels
- Les médias off line
- Le hors média
- Le marketing direct / La promotion des ventes
- Les acteurs et le droit de la communication

SPÉCIALITÉ AU CHOIX

- International marketing
- E-commerce

LÉGISLATION ET GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

- Environnement législatif et réglementaire
- Droit du travail, contrat, durée, congés
- Plan et stratégie de formation
- Sanctions et ruptures contractuelles

VENTE & RELATION CLIENT

- Les phases de vente et les stratégies de négociation
- Les outils digitaux de gestion de la relation client, et de la prospection client
- Les outils digitaux de la fidélisation client

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE DE VENTE

- Organisation commerciale et évolutions

- Statuts et plan d'action de la force de vente
- Gestion du temps des commerciaux
- Recrutement et motivation de l'équipe

LANGUE VIVANTE

- Vocabulaire professionnel et faux amis
- Lexique adapté, formes verbales et usage des temps

COMMUNICATION ET MANAGEMENT

- Concepts de communication et méthodologie de réunion
- Types de management et prise de parole en public
- Techniques d'entretien, recrutement, et outils de présentation

GESTION FINANCIÈRE

- Bilan fonctionnel et FRNG
- SIG, autofinancement, rentabilité
- Budgets, trésorerie, et solutions pertinentes

RECRUTEMENT DE L'ÉQUIPE DE VENTE

- Identification des besoins et analyse de poste
- Communication des besoins et gestion des candidatures
- Accueil et intégration des salariés

MARKETING DIGITAL

- Exploiter les leviers du marketing digital
- Stratégie d'acquisition et de conversion digitale : SEO/SEA, social média, content marketing..
- Outils et normes légales

RSE

- L'anthropocène et l'urgence climatique
- Les bases du développement durable et de la RSE
- La communication engageante et le nudging

CONDUITE DE PROJETS ET ÉVALUATIONS

- Accompagnement individualisé pour la construction du projet et du mémoire
- Évaluations (fiches BECS, partiels écrits et oraux)

Ils en parlent mieux que nous



MARKETING

BLOCS DE COMPÉTENCES ●●●

| | Mode |
|---|----------------------|
| BLOC 1 : PARTICIPER À L'ÉLABORATION D'UNE STRATÉGIE COMMERCIALE ET MARKETING OMNISCANALE ET RESPONSABLE | Écrit / CCF |
| BLOC 2 : PILOTER LE DÉPLOIEMENT OPÉRATIONNEL DU PLAN D'ACTION COMMERCIAL ET MARKETING | Écrit / Oral / CCF |
| BLOC 3 : DÉVELOPPER LES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES ET LA FIDÉLISATION CLIENT | Écrit / CCF |
| BLOC 4 : MANAGER UN SERVICE COMMERCIAL ET MARKETING | Écrit / Oral / CCF |
| MÉMOIRE PROFESSIONNEL | Dossier / Oral / CCF |
| BLOC COMPLÉMENTAIRE : SPÉCIALITÉ ET ANGLAIS APPLIQUÉ | CCF |

LES MODALITÉS

- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DECLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue
- VAE, Transition Pro, CPF...(nous consulter)

Validation : Tout au long de l'année, le stagiaire devra élaborer un projet professionnel qui fera l'objet d'une soutenance devant un jury de professionnels. Les résultats de cette soutenance et des contrôles détermineront l'obtention du titre RESPONSABLE EN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING inscrit au RNCP (niveau 6)

LES DÉBOUCHÉS

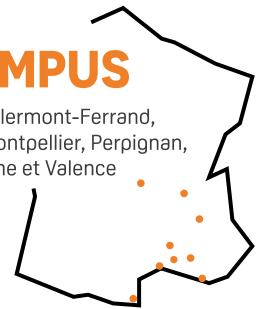
- Commercial et Business Developers
- Chargé de clientèle
- Conseiller
- Chef de produit ou de projet
- Responsable de secteur
- Responsable commerciaux
- Manager
- Chargé d'affaires
- Chargé de marketing

LES CONDITIONS

- Niveau scolaire : Être titulaire d'un BAC+2 (BTS, L2)
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection (test).

9 CAMPUS

Alès, Avignon, Clermont-Ferrand, Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan, Saint-Etienne et Valence



ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études en BAC+5
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. A
- Concours d'entrée en écoles de commerce

IFC ALÈS 04 66 30 40 92 ales@ifc.fr IFC AVIGNON 04 90 14 15 90 avignon@ifc.fr IFC MARSEILLE 04 91 32 19 29 marseille@ifc.fr IFC MONTPELLIER 04 67 65 50 85 montpellier@ifc.fr IFC NÎMES 04 66 29 74 26 nimes@ifc.fr IFC PERPIGNAN 04 68 67 42 89 perpignan@ifc.fr IFC ST ÉTIENNE 04 77 92 11 50 stetienne@ifc.fr IFC VALENCE 04 75 85 36 44 valence@ifc.fr WESFORD CLERMONT-FERRAND 04 75 85 36 44 info@wesford-clermont.fr