

# « Chargé de Développement Commercial et Marketing »

Titre certifié de niveau 6  
Codes NSF : 312  
N° fiche RNCP : 38025

01/10/2024

Je vous souhaite la bienvenue au sein du réseau EDUCSUP !

Dans un monde en perpétuelle évolution où la création de valeur est devenue un impératif de la gestion d'entreprise, le programme EDUCSUP CDCM vise à former des collaborateurs polyvalents, efficaces, agiles, prêts à répondre aux besoins des entreprises d'aujourd'hui, avec, à la clé, des opportunités de carrière passionnantes. Adaptée aux différents secteurs d'activité dans lesquels les besoins en recrutement sont reconnus, cette formation est conçue pour préparer à intégrer le monde professionnel.

**Sylvie DEBIEVRE, Présidente EDUCSUP**

**Michel POUCHOULIN, Directeur, EDUCSUP**

## GENERALITES

---

Le Bachelor Chargé de Développement Commercial et Marketing est un diplôme de niveau Bac +3, conçu pour former des professionnels capables de répondre aux défis du marché actuel. Ce programme a pour objectif de préparer les étudiants à des carrières dans le développement commercial, le marketing et la gestion de la relation client.

Le programme couvre des matières variées telles que le marketing stratégique, la communication omnicanale, l'animation d'un réseau commercial et la négociation. Les étudiants développent ainsi des compétences en communication, analyse de marché, gestion de projet et techniques de vente.

Le travail en équipe est une composante clé du programme, favorisant le développement de compétences interpersonnelles. Les débouchés sont variés : les diplômés peuvent occuper des postes allant de commercial à chef de produit ou responsable marketing. Le taux d'emploi des diplômés est souvent élevé, en raison de la demande croissante pour des compétences commerciales.

De plus, les étudiants peuvent choisir de poursuivre leurs études en master pour approfondir leurs connaissances.

Les étudiants sont encouragés à développer des solutions innovantes pour répondre aux besoins du marché. Les évaluations se font souvent par le biais de projets et d'examens, favorisant une approche pratique de l'apprentissage.

Vos intervenants sont des professionnels du secteur, apportant des perspectives réelles aux cours. La formation vise à développer un esprit entrepreneurial et une capacité d'adaptation face aux évolutions du marché. Les étudiants acquièrent également des compétences en analyse de données.

Enfin, dans un monde de plus en plus connecté, la demande pour des professionnels compétents en développement commercial et marketing ne cesse de croître. Ce diplôme offre une base solide pour entrer dans le monde professionnel et s'adapter aux évolutions du secteur.

## LE METIER PREPARE

---

Le métier de responsable du développement commercial et marketing consiste à élaborer et mettre en œuvre des stratégies innovantes afin de propulser une entreprise sur de nouveaux marchés, qu'ils soient nationaux ou internationaux.

Le responsable du développement commercial et marketing se doit d'être doté d'un esprit aussi bien analytique que créatif.

Le responsable du développement commercial et marketing conseille la direction générale et/ou la direction commerciale sur des stratégies possibles pour accélérer la croissance de l'entreprise en France ou à l'international. Seul, quand l'entreprise est au premier stade de

développement, ou encadrant une équipe de responsables projets, il prospecte de nouveaux marchés ou des pistes d'attaque possibles pour mettre en place des outils marketing ou des produits qui vont permettre une expansion rapide. Il pilote ensuite des plans d'action opérationnels et les met en place avec l'aide de son équipe. Il peut réviser sa stratégie assez souvent, car l'essentiel est d'adapter les actions au terrain. Il doit également faire des alliances avec de nouveaux réseaux de distribution, trouver des opportunités sur les réseaux sociaux, explorer des lettres d'informations étrangères.

## LES MISSIONS D'UN RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

---

Le chargé de développement commercial joue un rôle clé dans la croissance d'une entreprise. Voici ses principales missions :

- **Prospection de nouveaux clients** : Essentielle pour élargir le portefeuille et assurer la croissance de l'entreprise.
- **Analyse de marché** : Comprendre les tendances et la concurrence permet de mieux cibler les efforts commerciaux.
- **Négociation des contrats** : Cruciale pour établir des accords favorables et rentables.
- **Gestion des relations clients** : Maintenir la satisfaction et fidéliser les clients existants est vital pour la pérennité.
- **Élaboration de propositions commerciales** : Offrir des solutions adaptées aux besoins des clients est clé pour les convaincre.
- **Suivi des ventes** : Analyser les performances permet d'ajuster les stratégies et d'optimiser les résultats.
- **Collaboration interservices** : Travailler avec d'autres départements assure une cohérence dans l'offre et le service.

Ces missions nécessitent des compétences en communication, en négociation et une bonne compréhension des dynamiques commerciales.

## TYPES D'EMPLOI ACCESSIBLES:

---

Après l'obtention d'un Bachelor en développement commercial, plusieurs opportunités professionnelles s'offrent à vous. Voici une liste des types d'emplois accessibles :

- **Commercial** : Directement impliqué dans la vente, ce rôle est fondamental pour générer des revenus.
- **Chargé de clientèle** : Assure la satisfaction et la fidélisation des clients, ce qui est crucial pour le succès à long terme.
- **Business Developer** : Identifie de nouvelles opportunités commerciales, essentiel pour la croissance.
- **Responsable des ventes** : Supervise une équipe et développe des stratégies de vente, clé pour atteindre les objectifs globaux.
- **Chef de produit** : Gère le cycle de vie des produits, vital pour répondre aux besoins du marché.

- **E-commerce manager** : Gère les ventes en ligne, un domaine en pleine expansion.
- **Analyste commercial** : Analyse les données pour orienter les décisions stratégiques, ce qui est fondamental dans un environnement concurrentiel.

Ces postes jouent un rôle central dans le développement commercial d'une entreprise et sont souvent des tremplins vers des responsabilités plus importantes.

## MODALITES D'ACCES A LA CERTIFICATION

---

Pour accéder aux parcours de formation menant à la certification, un prérequis de niveau bac+2, ou titre RNCP de niveau 5, ou de 120 crédits ECTS est demandé.

Le candidat doit en outre :

- Passer un entretien individuel et un test d'admission

Dès l'entrée en formation, les bénéficiaires sont informés de l'organisation des épreuves certificatives et des modalités de validation.

Ils reçoivent par mail un livret de rentrée présentant le planning avec les dates des différentes épreuves certificatives déjà programmées, ainsi que la nature et les échéances des productions majeures attendues.

**Les conditions de présentation d'un candidat à la certification** sont les suivantes :

- Avoir participé aux évaluations en cours de formation
- Avoir été assidu tout au long de la formation

Les conditions de présentation sont vérifiées et validées par le chef d'établissement ou par le support pédagogique puis validées par le chef d'établissement.

Les candidats sont tenus de rester informés et de respecter les dates et échéances des épreuves certificatives organisées en cours de formation, communiquées par e-mail.

## LA VALIDATION DU TITRE

---

### Evaluation en cours de formation

- Les savoirs associés (cours) sont répertoriés dans des Blocs de Compétences. Chaque bloc est composé de plusieurs matières.
- Chaque matière fait l'objet d'au moins une note établie par les formateurs : L'EFM (évaluation de fin de module).
- Le formateur peut mettre en place un contrôle continu sans que celui-ci ne dépasse 1/3 de la note de la matière.

### Evaluation finale

- Chaque bloc de compétences est évalué par une étude de cas de fin de bloc.

### Les conditions de validation du titre

- Le candidat doit être présent à l'ensemble de ses évaluations

- La moyenne d'un module est composée pour 1/3 du CC (contrôle continu), le cas échéant et pour 2/3 de l'évaluation de fin de module (EFM)
- La moyenne d'un bloc est composée pour 1/3 de la moyenne des modules et pour 2/3 de la note d'étude de cas de fin de bloc.
- Le candidat doit obtenir la note minimale de 10/20 à chaque bloc pour valider son titre.
- Les blocs ne se compensent donc pas entre eux.
- Les matières d'un même bloc se compensent entre-elles.
- Si la note du bloc est supérieure ou égale à 10/20, le bloc est validé.
- **Pour valider le titre, le candidat doit donc obtenir tous ses blocs de compétences.**

#### Les conditions de rattrapage

- Le rattrapage est organisé à l'issue de la période totale de formation.
- Seules les études de cas de fin de bloc et le rapport de compétences sont éligibles au rattrapage.
- La note de rattrapage annule et remplace la précédente.

Attention : L'accès au rattrapage ne se fait qu'en cas d'échec ou d'absence justifiée pour cause réelle et sérieuse (sous réserve de validation par la direction). Une absence à une épreuve ne donne pas accès au rattrapage. Le candidat se voit alors éliminé. Un candidat ne pourra participer qu'une seule fois à la session de rattrapage dans le cadre de son année de formation.

## LES BLOCS DE COMPÉTENCES A ACQUÉRIR

---

Le titre « Chargé de Développement Commercial et Marketing » est décerné aux candidats qui ont acquis les compétences suivantes :