



Métiers
du **Management**

stjo
lycée
campus
st-jo.com

BACHELOR MARKETING & VENTE **BACHELOR RESPONSABLE EN DEVELOPPEMENT** **COMMERCIAL & MARKETING**

BAC+3 en alternance

Certification délivrée par ECORIS (niveau 6)

Code RNCP 37633 / Date d'enregistrement 31/05/2023

Métiers visés

Chargé de développement commercial, Manager/Responsable de rayon, Chef de projet marketing, Chef de produits, Gérant de société, Gestionnaire de clientèle, Conseiller clientèle, Responsable commercial, Chargé de projet marketing et développement.

Objectifs de la formation / Compétences visées

Le Responsable en **Développement Commercial et Marketing** occupe une fonction au sein d'un service **Marketing ou Commercial** d'une entreprise. Le titulaire de cette certification est un professionnel du marketing capable de participer au développement d'un produit ou d'une gamme de produits, depuis leur conception jusqu'à leur commercialisation en intégrant les spécificités de leur marché d'intervention. **Il participe aux activités commerciales et marketing de l'entreprise, en collaboration avec le directeur Marketing et Commercial et/ou avec la direction de l'entreprise.**

Il conçoit et met en œuvre des actions de **fidélisation et de développement de la clientèle** selon une démarche stratégique définie. Il est en contact régulier avec la clientèle. Il effectue un travail d'analyse de la situation de l'entreprise vis-à-vis des clients, des concurrents et des marchés, et définit une stratégie adaptée. Il conçoit et met en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle selon une démarche stratégique définie. Il est en contact régulier avec la clientèle. Il est susceptible de définir et de gérer des budgets, d'encadrer et de recruter du personnel. Il peut également être affectée à un service ou un centre de profit.

Prérequis

BAC+2 validé (120 ECTS), Titre professionnel inscrit au RNCP de niveau 5.

Personne ayant validé les années L1 et L2 d'une licence (120 ECTS) ou Bac validé suivi de 3 années d'expérience dans le secteur tertiaire.

Public visé

➤ Pour le contrat d'apprentissage : Personne âgée de 16 à 29 ans révolus.

Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

➤ Pour le contrat de professionnalisation : Personne âgée de plus de 30 ans comme salarié en reconversion, demandeur d'emploi...

➤ Pour le contrat stage : Personne titulaire des prérequis.

➤ Le centre est habilité à la préparation à la VAE du dispositif.

Modalités et délais d'accès pour l'entrée en formation

➤ Dossier d'inscription complet / Entretien de positionnement

➤ Validation de la candidature sous un délai de 60 jours

➤ Tests d'entrée validés

➤ Pour le contrat d'apprentissage : L'admission définitive sera soumise à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.

Article L.6222-12 du code du travail : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat ».

➤ Pour le contrat de professionnalisation : L'admission définitive sera soumise à la signature d'un contrat de professionnalisation avec une entreprise.

➤ Pour le contrat stage : L'admission définitive sera soumise à la signature d'une convention de stage avec une entreprise.

Modalité d'évaluation en cours de formation

Contrôle en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.

Vous accompagner dans votre choix... ?

M. Kévin BAUDE

alternance.tertiaire@st-jo.com

Déclaration d'activité : 31620136562

Conception L.MALFOY 27/03/2025 V.5



Pour déposer sa candidature : www.st-jo.com

(rubrique CAMPUS) ou QR CODE ci-contre

Plus d'informations, contacter :

M. Aurélien LEFRANC

Attaché de Direction - Admission

03 21 99 06 99 - *inscriptions@st-jo.com*

Validation

- Ecrit / Epreuve pratique / Oral / Rédaction d'un mémoire soutenu devant un jury.
 - Le titre est obtenu lorsque le candidat répond aux conditions suivantes (Les moyennes pondérées Techniques professionnelles, UE A ≥ 10 (soit 240 points) Langue Vivante, UE B ≥ 8 (soit 48 points) Gestion de l'information et de la relation, UE C ≥ 8 (soit 80 points) Conduite de projet, UE D ≥ 10 (soit 200 points) / Moyenne générale de l'année ≥ 10 (soit 600 points)
 - Le jury de certification est organisé par le certificateur et les candidats sont présentés par le certificateur.
- Les candidats doivent respecter le référentiel de certification par la formation et les pré-requis. Aucune session de rattrapage n'est prévue. Pas de session de rattrapage, les notes restent valables 5 ans, autorisant une nouvelle tentative en candidat libre.
- Différents bonus sont possibles dans la limite de 30 points. Ceux-ci viennent s'ajouter dans la moyenne générale de l'année.
- Les bonus seront attribués sous réserve de la présentation d'une attestation justifiant l'obtention de ces certifications :

- LINGUASKILL Business niveau B2 intermédiaire supérieur Anglais : 10 points
- Ou TOEIC (750 points minimum) : 10 points
- Ou Bright Language niveau 3 : 10 points
- 2 certificats PCIE ou TOSA (600 points minimum) : 10 points
- CERTIFICATION Voltaire (500 points minimum) : 10 points
- Ou CERTIFICATION Le Robert (600 points minimum) : 10 points

Nombres de participants

Minimum : 10
Maximum : 30

Durée

583 H de formation (formation présentielle)
12 mois de contrat en entreprise

Dates prévisionnelles

Début : 09/2025
Fin : 07/2026

Lieu de la formation

26-30 route de Calais
62280 SAINT MARTIN BOULOGNE

Tarif

Confère fiche annexe

Programme de la formation

Modules
Marketing opérationnel et stratégique
Communication opérationnelle et stratégique
Communication commerciale
Management de l'équipe de vente
Recrutement de l'équipe de vente
Législation et gestion des ressources humaines
Techniques de vente
Communication et management
Gestion financière et culture entrepreneuriale
Anglais appliqué
RSE
Simulation de vente
Marketing digital
Conduite de projet

ENSEIGNEMENT DE SPÉCIALITÉ (seuil d'ouverture):

- International Marketing
- Management de la Grande Distribution
- Vente de prestations de transport et logistique internationale
- E-commerce
- Entrepreneuriat

Moyens et méthodes pédagogiques

- Travail en groupe / TD / Etude de cas
- Centre de ressources
- Accès à la plateforme de ressources numériques
- Méthodes pédagogiques déductives et inductives

Accessibilité

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Adaptation pédagogique

- Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Avant entrée en formation et signature de contrat (moyens de compensation à étudier avec le responsable pédagogique et le référent handicap du centre en référence aux règles de certification).
- Besoins éducatifs particuliers : Les besoins éducatifs particuliers concernent des apprenants en situation de handicap, malades, à haut potentiel, nouvellement arrivés en France... La pédagogie de l'établissement s'adapte à la diversité des personnes accueillies afin d'individualiser leur parcours de formation. Les apprenants à besoins éducatifs particuliers ou spécifiques regroupent une grande variété de personnes qui ont, de manière significative, plus de mal à apprendre que la majorité des apprenants du même âge quand ils sont dans une situation particulière ou qu'ils souffrent d'un handicap qui les empêche ou les gêne dans leurs apprentissages.

Suite de parcours et/ou insertion professionnelle

- Suite : poursuite d'études possible; l'étudiant peut s'orienter vers :
 - Mastère BAC+5 Manager en Stratégie d'Entreprise (Alternance) au Campus St Jo : Partenariat ECORIS
 - Autres écoles supérieures
- Insertion professionnelle: insertion à l'emploi dans les métiers visés (item 1 de la fiche).



Site ECORIS : www.ecoris.com

RNCP37633 <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37633/>

Lycée + Campus privés Saint Joseph
26 - 30 route de Calais
62280 St-Martin-Boulogne
Tél. 03 21 99 06 99 - contact@st-jo.com



Métiers du Management

FICHE ANNEXE

Bachelor Marketing & Vente *BAC+3 en alternance*

Programme de la formation : détails des modules

Marketing opérationnel et stratégique

Analyser la position de l'entreprise sur son marché, définir une stratégie et un plan d'action commercial ; gérer la relation client.

Communication opérationnelle et stratégique

Mener une réflexion stratégique pour concevoir des dispositifs de communication média et hors média ; entraîner les candidats à les recommander de façon opérationnelle et à savoir les évaluer.

Communication commerciale

Mener une réflexion stratégique pour concevoir un plan de communication commercial en utilisant les dispositifs média et hors média adéquats.

Management de l'équipe de vente

Organiser, recruter, gérer une équipe commerciale.

Recrutement de l'équipe de vente

Maîtriser les techniques d'entretien de recrutement de commerciaux et de vendeurs.

Législation et gestion des ressources humaines

Intégrer toute la problématique de la gestion des ressources humaines par le droit du travail.

Techniques de vente

Assurer toutes les phases de la vente grâce à la maîtrise des techniques commerciales et la mise en place d'outils d'aide à la vente.

Communication et management

Être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.

Gestion financière et culture entrepreneuriale

Savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.

Anglais appliqué

Être capable d'exercer son métier en anglais.

RSE

Dans un contexte où les enjeux du développement durable sont majeurs, contribuer à l'imbrication et à l'intégration de la RSE dans les stratégies, les services et les fonctions des entreprises en concertation avec les parties prenantes.

Simulation de vente

Assurer toutes les phases de la négociation grâce à la maîtrise des techniques et la mise en place d'outils adaptés.

Marketing digital

Être capable d'utiliser les outils du webmarketing dans le cadre d'une stratégie digitale.

Conduite de projet

Cette matière a pour objectif l'accompagnement individualisé de la mise en œuvre d'un projet élaboré par le candidat, en liaison avec une entreprise ou une structure professionnelle du secteur d'activité de la spécialité choisie.

Tarif de la formation

Pour l'alternant relevant d'un contrat d'apprentissage :

Conditions tarifaires sur demande Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage ». Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Tarif de la formation : coût parcours OPCO par année de formation : 7 070,31€. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap). Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé. Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. » Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020- 786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

Il est possible de financer la formation par : Le Compte Personnel de Formation (CPF) de transition ou le projet de transition professionnelle, le plan de développement des compétences, le CSP et PSE (licenciement économique), autres financements possibles (CMA, AGEFICE, FIFPL, ...)

Pour l'alternant relevant d'un contrat de professionnalisation :

Application des articles L 6111-1 et suivants, L6313-1 et suivants. La formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise. Aucun coût financier est à la charge de l'alternant.

Pour les stagiaires relevant d'un contrat stage : 3 000€, suivant échéancier transmis avant contractualisation.

Pour les entreprises accueillant un alternant en contrat de professionnalisation :

La formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil. Il peut être établi un devis.

Rémunération pendant la formation

L'alternant(e) sera rémunéré(e), au minimum, suivant la grille légale applicable suivant la nature de son contrat (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation).

Pour les stagiaires relevant d'un contrat stage, la gratification sera déterminée suivant la grille légale ou selon la convention collective de l'entreprise d'accueil.

Equipe pédagogique

- Formateurs / formatrices diplômés dans les domaines professionnels concernés
- Intervenants ponctuels sur des domaines d'expertises ou conférences
- Responsable formation
- Equipe administrative
- Equipe commerciale

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Non

Modularisation de parcours

Positionnement défini selon le certificateur.

Notre valeur ajoutée

- Le centre vous accompagne dans la recherche d'un employeur avec une équipe dédiée de conseillers entreprise.
- Le centre peut vous présenter des offres d'emploi en adéquation avec le diplôme ou la certification préparé.
- Un point écoute (accompagnement à la gestion de problèmes tel que le logement, le transport, la santé...) est accessible. Les informations pratiques seront transmises par le responsable pédagogique de la formation lors de l'entrée en formation.
- Un référent handicap est associé aux formations.
- Le centre est accessible par les lignes de transports en commun Marinéo (arrêt St Joseph).
Emplacements gratuits de stationnement dans les rues adjacentes.
- Le centre propose une restauration sur site par restaurant self-service ou par cafétéria.
La réservation en ligne est possible via une application.
Les prix, formules et menus sont disponibles sur le site internet.
- Le centre est équipé de réseau WIFI gratuit dans les espaces communs, restaurant scolaire et cafétéria.
- Le centre possède un centre de culture « nouvelle génération » avec accès gratuit aux ressources numérique.
- Le centre organise des manifestations culturelles dans l'amphithéâtre de l'établissement.
- L'établissement est charté ERASMUS ainsi que labélisé LYCEE DES METIERS.

Indicateur

Taux de satisfaction du centre : **96 %** (établi suivant le dernier BPF déposé)

1^{ère} Session : Printemps 2025