



Chargé.e de développement commercial et marketing

**427 heures
de formation +
Stage**

**Blended
Learning**

**Titre
RNCP38025
de niveau 6**

**Plusieurs
campus**



VOTRE FUTURE CARRIÈRE



Le/la **Chargé.e de Développement**

Commercial et Marketing intervient dans tous types de structures, de la TPE / PME au grand groupe. Il/elle jongle entre **techniques commerciales et marketing "traditionnelles" et outils numériques** pour développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Il/elle contribue à toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Le site internet, e-commerce et les réseaux sociaux sont un appui essentiel pour développer son activité.

Exemples de débouchés métiers

A l'issue de la formation, vous serez en mesure d'occuper des postes tels que :

- Chargé.e de développement commercial et marketing
- Chargé.e d'affaires
- Chargé.e marketing et communication
- Responsable commercial et marketing

Taux d'insertion global à 6 mois des titulaires du titre : 100 %

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : 92 %



Perspectives d'évolution

Poursuite d'études : [Manager d'affaires](#)

Postes accessibles après expérience :

- Responsable commercial & marketing
- Responsable de développement commercial
- Chef des ventes...

RÉMUNÉRATION MOYENNE

Entre 33 k€ et 55k€ (moyenne 43 k€) selon profil.

Source : [Fiche métier Apec](#)



Compétences visées

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Réaliser une étude du marché, des clients et des concurrents
- Mettre en œuvre un plan marketing et de communication omnicanal
- Évaluer et suivre le plan marketing et de communication omnicanal
- Définir et concevoir un plan d'actions commerciales
- Développer et suivre le portefeuille clients
- Animer un réseau commercial et fidéliser le portefeuille
- Piloter le suivi et optimiser les ventes
- Manager et animer une équipe commerciale
- Gérer les ressources humaines et développer les compétences



LE PROGRAMME



BLOC 1

MISE EN ŒUVRE D'UN PLAN MARKETING OMNICANAL – 98 H

MARKETING OPÉRATIONNEL

- Concevoir et piloter un plan marketing en cohérence avec la stratégie de l'entreprise pour développer la performance commerciale.

MARKETING DIGITAL

- Déployer une stratégie de communication et de prospection digitale afin d'optimiser la visibilité et la notoriété de l'entreprise sur les canaux online.

ÉTUDE DE MARCHÉ

- Réaliser une étude de marché complète

pour analyser l'environnement concurrentiel, identifier les cibles et détecter de nouvelles opportunités de développement.

PLAN DE COMMUNICATION

- Élaborer un plan de communication omnicanal (offline et online) adapté aux objectifs marketing et aux cibles identifiées.

COMPORTEMENT DU CONSOMMATEUR

- Analyser le comportement et les attentes des consommateurs pour adapter les actions marketing et commerciales à leurs besoins.

BLOC 2

DÉVELOPPER ET SUIVRE LES VENTES MULTICANALES – 91 H

PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

- Élaborer un plan d'actions commerciales en cohérence avec la stratégie marketing et les objectifs de développement des ventes.

NÉGOCIATION COMMERCIALE

- Conduire un entretien de vente structuré et persuasif pour transformer un prospect en client et conclure des accords profitables.

ANIMATION D'UN RÉSEAU COMMERCIAL

- Animer et fidéliser un réseau de distribution ou de partenaires afin d'assurer la cohérence des ventes et la performance du réseau.

E-COMMERCE

- Développer les ventes en ligne à travers la gestion et l'optimisation des canaux e-commerce, en cohérence avec la stratégie multicanale de l'entreprise.

APPROCHE BUDGÉTAIRE / TABLEAU DE BORD

- Élaborer et suivre les indicateurs de performance commerciale et marketing pour piloter les ventes et optimiser la rentabilité.

MANAGEMENT D'ÉQUIPE

- Organiser, animer et fédérer une équipe commerciale ou marketing afin d'atteindre les objectifs fixés et favoriser la performance collective.

DROIT DU TRAVAIL

- Appliquer les règles fondamentales du droit du travail dans le management d'une équipe pour garantir la conformité et le respect des obligations légales.

**ACTIVITÉS CONNEXES ET ÉVALUATIONS –
133 H****COMMUNICATION INTERPERSONNELLE**

- Développer des compétences relationnelles et de communication efficace pour renforcer la cohésion, la motivation et la performance de l'équipe.

GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

- Recruter, accompagner et développer les compétences des collaborateurs pour optimiser le fonctionnement et la productivité de l'équipe



Prérequis

Au titre de la formation continue :

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (Bac +2) validé
- Expérience professionnelle commerciale (2 ans minimum)
- Bonne communication écrite et orale
- Savoir-être : rigueur, sens de l'organisation, sens relationnel
- Avoir un projet professionnel en adéquation avec les débouchés de la formation

Équivalences & passerelles

Voir la [fiche France Compétences du titre](#)

Modalités d'évaluation

- Epreuves formatives : cas pratiques, jeux de rôles, études de cas tout au long de la formation
- Epreuves certificatives : études de cas à partir de données réelles ou fictives d'une entreprise
- Epreuves finales : Grand oral, présentation d'un dossier de synthèse professionnel et du livret d'évaluation en cours de formation

Une validation partielle par bloc de compétences est possible selon le profil des candidats. Se reporter à la [fiche RNCP](#).



Certification délivrée

Titre « [Chargé de développement commercial et marketing](#) » - Titre enregistré au RNCP n°38025, niveau 6, code NSF 312 par décision d'enregistrement de France Compétences en date du 20/09/2023. Certificateur : [EDUCSUP](#)



Accessibilité & accueil du public en situation de handicap

Nos salles de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Pour tous besoins spécifiques liés à une situation de handicap ou besoins en compensation, nous vous invitons à contacter notre référente Accessibilité :

Mme Géraldine PINSON
accessibilite@groupeevocime.com



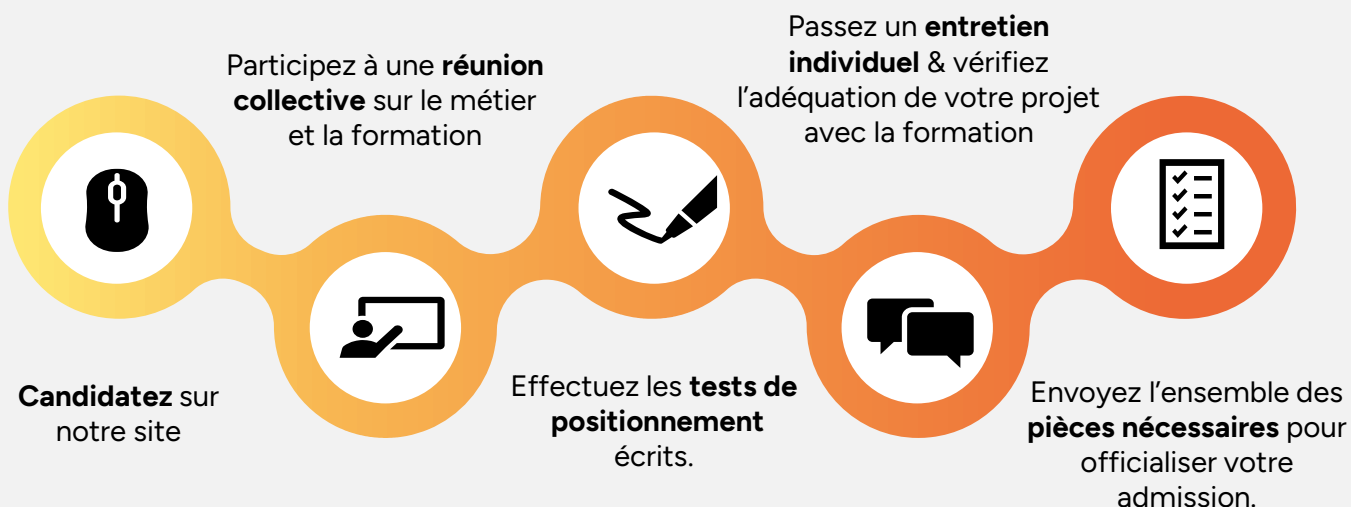


INTÉGRER LA FORMATION



Processus d'admission

Les délais d'accès à la formation dépendent de votre projet et du dispositif de financement mobilisé. Notre équipe pédagogique vous accompagne dès votre candidature :



Financement

Tarifs sur devis : nous contacter.

Différents dispositifs de financement individuel de la formation sont possibles. Nous contacter pour plus d'informations.

En savoir plus :

[Formation des salariés du secteur privé](#)

[Formation des demandeurs d'emploi](#)

[Formation des travailleurs indépendants](#)



Durée de la formation

- Formation : 427 H
- Stage pratique en entreprise : 210 H



SE FORMER CHEZ EVOCIME



L'accompagnement d'Evocime

Les équipes de nos centres d'Ascension professionnelle sont **présentes à chaque étape de votre projet** de reconversion ou d'évolution professionnelle, pour vous guider dans votre projet, vous suivre durant votre parcours et vous accompagner dans votre retour à l'emploi :

- Nos **chargés de formation** sont présents tout au long de votre parcours, de votre candidature à votre retour à l'emploi
- Votre **référent pédagogique** vous propose tout au long de votre formation des temps d'accompagnement, en groupe ou sous forme de séances de coaching individuel, afin de vous aider à optimiser votre montée en compétences et de vous guider dans la préparation des examens
- La **référente Outils numériques** est disponible du lundi au vendredi pour le support informatique : un problème de connexion à un outil ? Un mot de passe oublié ? Pas de panique, la solution arrive !
- La **référente Accessibilité** d'Evocime est à votre disposition pour échanger sur tout besoin de compensation ou d'adaptation vous permettant de mieux vivre votre formation



Le Pack Ascension, booster de votre employabilité !

Le Pack Ascension d'Evocime, intégré dans toutes nos formations, est également moteur de votre employabilité. Il permet en effet, dans le cadre d'un **accompagnement individuel et collectif**, de travailler vos **soft skills** (compétences comportementales), **la confiance en soi et votre posture professionnelle**.

Apprenez également à utiliser les **nouveaux outils de e-recrutement** (réseaux sociaux, jobboards, plateformes de mise en relation indépendants / donneurs d'ordres...) pour optimiser l'attractivité de votre profil.

Formation présentielle et distancielle



La formation est réalisée en **blended learning : 30 % présentiel, 70 % distanciel**, afin de vous permettre de mieux appréhender les contraintes et les opportunités liées aux nouveaux modes de travail et outils induits par la digitalisation et de mettre immédiatement en application les outils numériques de travail collaboratif et à distance qui vous seront présentés dans le cadre du cursus.

Les journées de formation à distance ont lieu de manière **synchrone** : le formateur et les stagiaires sont connectés sur les mêmes créneaux horaires, comme lors d'une formation en salle. La formation requiert donc une disponibilité à temps plein sur la durée du parcours :

le rythme **est de 35 heures / semaine, du lundi au vendredi, de 9h à 12h30 et 13h30 à 17h.**



Méthode pédagogique

Chez Evocime, nous comprenons les défis auxquels sont confrontés les professionnels (en poste ou en transition) qui aspirent à changer de métier. Nous vous proposons donc un ensemble de **méthodes pédagogiques variées** afin de vous faire vivre une expérience apprenant de qualité.

Notre approche de formation intègre à la fois **des cours en présentiel et des ateliers**, ainsi que **des temps de formation en distanciel**, synchrone ou asynchrone, comme les classes virtuelles, webinars et modules microlearning.

Nous encourageons également la **collaboration et l'apprentissage entre pairs** à travers le coworking et la pédagogie inversée, qui vous permettront de vous engager activement dans votre parcours.

De plus, notre programme inclut souvent un **cas fil rouge basé sur des cas réels d'entreprises**. Vous disposerez ainsi, dès votre sortie de formation, d'un projet complet à présenter aux recruteurs afin de valoriser immédiatement votre profil et vos nouvelles compétences.



Équipe pédagogique & formateurs

Chaque formateur chez Evocime a une double casquette : celle **d'expert métier et de pédagogue**. Cette double compétence vous permettra de bénéficier de l'expérience terrain de nos intervenants et de booster votre montée en compétences.

La collaboration entre ces formateurs experts de leur domaine d'intervention et nos spécialistes de l'ingénierie pédagogique et de l'innovation nous permet de mettre à jour nos programmes de formation en continu en fonction des besoins en recrutement des entreprises, de l'évolution du métier et de ses outils, et des attentes de nos apprenants.

Notre objectif : vous permettre d'avoir toujours une longueur d'avance lorsque vous vous (re)lancez sur le marché du travail !

Nos chiffres clés 2024



93 %

Taux de satisfaction



68,3 %

Taux de retour à l'emploi à 6 mois



95%

Taux d'obtention des certifications



EVOCIME

Les formations qui vous animent



Paris

La Défense
07 57 81 54 97
paris@evocime.com

Rennes / Lorient

Zone Atalante Champeaux
02 97 64 87 77
atlantique@evocime.com

Bordeaux

Cité numérique
05 57 13 23 52
bordeaux@evocime.com

Retrouvez-nous sur
www.evocime.com

