



Bachelor

Responsable en développement commercial et marketing



Bac+3 (Niveau 6)



Commerce - Achats



100 % à distance



Certification professionnelle de niveau 6 :

« Responsable en développement commercial et marketing », enregistrée
au RNCP* par ECORIS.

[Fiche RNCP* n°42153](#), enregistrée et publiée au Journal Officiel le 30/04/2026, code NSF :
312 : Commerce, vente

*Répertoire National des Certifications Professionnelles

Formation accessible par blocs de compétences.

ECORIS
L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE



Présentation et objectifs

La certification Responsable en développement commercial et marketing permet d'occuper 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**. Le Responsable en développement commercial et marketing 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.

La transformation digitale, l'essor du e-commerce et l'évolution des comportements d'achat imposent aux entreprises de repenser leurs stratégies commerciales et marketing. Les consommateurs, plus exigeants et connectés, attendent des expériences personnalisées et une relation client fluide, ce qui nécessite une approche omnicanale et centrée sur la valeur.

Dans ce contexte, le Responsable en développement commercial et marketing joue un rôle stratégique. Il contribue au déploiement de la stratégie commerciale et marketing, en s'appuyant sur l'analyse des marchés, la veille concurrentielle et la compréhension des besoins clients. Il met en œuvre des actions pour conquérir de nouveaux marchés, développer les ventes et fidéliser la clientèle, en intégrant les outils digitaux et les leviers marketing.

Ce professionnel intervient à l'interface entre l'entreprise et ses clients, négocie des solutions adaptées, pilote des projets et manage des équipes. Sa mission vise à accroître la performance commerciale et à renforcer la compétitivité de l'entreprise.

La certification répond aux besoins des organisations en formant des responsables capables de développer des stratégies omnicanales, d'optimiser la relation client et de générer une croissance durable.

À l'issue de sa formation, le Responsable en développement commercial et marketing sera capable de :

- Analyser son marché, son environnement concurrentiel et les comportements clients afin de contribuer à la définition de la stratégie commerciale et marketing ;
- Élaborer et déployer un plan d'actions commercial et marketing omnicanal en s'appuyant sur les outils digitaux et les données de performance ;
- Développer l'activité commerciale grâce à des actions de prospection, de négociation, de vente et de fidélisation adaptées aux différents canaux ;
- Piloter la performance commerciale et marketing en mesurant les résultats et en mettant en œuvre les actions correctives nécessaires ;
- Recruter, intégrer, animer et accompagner le développement des compétences des collaborateurs afin d'atteindre les objectifs fixés par l'entreprise.

Compétences

- Mettre en place une veille stratégique pour identifier les évolutions impactant l'organisation.
- Analyser les données externes pour suivre les tendances de marché et la concurrence.
- Réaliser un diagnostic commercial et marketing à partir de données internes et externes.
- Définir les objectifs commerciaux et marketing en intégrant performance et durabilité.
- Présenter un plan d'action argumenté pour validation par la direction.
- Planifier la mise en œuvre en mobilisant les ressources et parties prenantes.
- Piloter la distribution omnicanal pour optimiser l'expérience d'achat.
- Déployer des campagnes cohérentes, accessibles et conformes.
- Vérifier la conformité réglementaire et éthique des actions.
- Mesurer la performance à l'aide d'indicateurs et tableaux de bord.
- Proposer des axes d'amélioration à partir des résultats obtenus.
- Construire un plan de prospection basé sur les données clients.
- Mener des actions de prospection ciblées pour générer des opportunités.
- Préparer les entretiens commerciaux en fonction des besoins clients.
- Conduire des entretiens personnalisés pour développer la relation client.
- Gérer les litiges en préservant la satisfaction et l'image de l'entreprise.
- Optimiser l'expérience client sur tous les canaux.
- Mettre en place des actions de fidélisation adaptées.
- Suivre la satisfaction client et évaluer les actions menées.
- Définir les besoins en recrutement pour constituer une équipe adaptée.

- Conduire les recrutements en respectant diversité et non-discrimination.
- Assurer l'intégration et la fidélisation des nouveaux collaborateurs.
- Animer une équipe pour favoriser engagement et performance.
- Développer les compétences selon les évolutions des métiers.
- Garantir un cadre de travail conforme et favorable à la qualité de vie.

Pour consulter la version détaillée des compétences, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

Aptitudes visées

- Analyse de l'environnement de l'organisation
- Élaboration du plan commercial et marketing omnicanal
- Mise en œuvre du plan d'action commercial et marketing
- Suivi et optimisation de la performance des actions commerciales et marketing
- Mise en œuvre d'une stratégie de prospection et de vente omnicanal
- Fidélisation et optimisation de l'expérience client
- Recrutement et intégration des nouveaux collaborateurs
- Animation et développement des compétences

Débouchés

Le métier de responsable en développement commercial et marketing s'exerce dans des secteurs variés : privé (grande distribution, banques, services), public (collectivités territoriales, établissements publics) et associatif.

Il est particulièrement présent dans les PME et ETI, où la polyvalence entre fonctions commerciales et marketing constitue un levier stratégique de croissance.

Dans les grandes entreprises, les missions sont plus spécialisées et intégrées à des équipes dédiées. Ce professionnel intervient aussi bien en B to C, sur des marchés de masse, qu'en B to B, dans une logique de partenariat et de création de valeur.

Les types d'emplois accessibles sont les suivants :

Après l'obtention de la certification, les titulaires peuvent occuper des fonctions à responsabilité ou à dominante opérationnelle dans :

- **Le développement commercial et la vente** : commerciaux, business developers ;
- **La relation client et le conseil** : chargés de clientèle, conseillers (banque, assurance, immobilier, vente), customer service ;
- **Le marketing et la communication (si couplé au marketing)** : chargés de marketing, marketing digital, webmarketing, chefs de projet ou de produit ;
- **Le pilotage et le management** : responsables de secteur, responsables commerciaux, managers, directeurs adjoints, responsables de magasin ou de service ;
- **La gestion et le développement d'activité** : chargés d'affaires, responsables de comptes, responsables du développement commercial.

Programme

Tronc commun

À partir de 94,5h

Bloc 1 - Participer à l'élaboration d'une stratégie commerciale et marketing omnicanal et responsable

- **Stratégie et marketing opérationnel** : analyser la position d'une organisation sur son marché, définir une stratégie commerciale et marketing, omnicanale et responsable.
- **Marketing alternatif** : comprendre et maîtriser les approches de marketing alternatif afin d'adapter les stratégies d'entreprise aux nouveaux comportements de consommation et aux évolutions sociétales.
- **Stratégie commerciale** : analyser le potentiel commercial d'une entreprise, construire une stratégie commerciale cohérente, argumentée et justifiée.
- **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.

À partir de 70h

Bloc 2 - Piloter le déploiement opérationnel du plan d'action commercial et marketing

- **Pilotage de la performance commerciale** : comprendre, analyser et piloter la performance commerciale grâce à l'analyse des indicateurs, à la gestion du portefeuille clients et à la construction d'actions alignées avec la stratégie globale.
- **Communication commerciale** : mener une réflexion stratégique pour concevoir un plan de communication commercial en utilisant les dispositifs media et hors media adéquats.
- **Gestion financière d'entreprise** : savoir analyser les documents comptables d'une entreprise et établir un prévisionnel financier.

À partir de 66,5h

Bloc 3 - Développer les opportunités commerciales et la fidélisation client

- **Marketing digital** : élaborer et présenter une stratégie digitale complète, en mobilisant les compétences en webmarketing et en communication, afin de répondre efficacement aux besoins opérationnels d'une entreprise.

- **Vente et relation client** : 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.
- **Simulation Vente** : préparation à l'épreuve orale de Simulation de vente.

À partir de 77h

Bloc 4 - Manager un service commercial et marketing

- **Management de l'équipe de vente** : organiser et manager 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.
- **Communication et management** : être capable d'exprimer en toutes situations un message cohérent et attractif, utiliser des techniques de management.

À partir de 38,5h

Mémoire professionnel

- **Conduite de projet** : rédaction et soutenance d'un mémoire professionnel en considérant les enjeux sociaux et environnementaux du projet.

À partir de 7h

Masterclass IA

- **Intelligence artificielle** : mobiliser l'intelligence artificielle pour optimiser les processus professionnels et faciliter la prise de décision.

Programme

Blocs complémentaires

À partir de 35h

Bloc de spécialité

Spécialité à choisir entre :

- **International marketing (module et évaluations en anglais)** : comprendre les stratégies internationales de l'entreprise.
- **Management des activités sportives** : être apte à intervenir dans le développement de la relation avec la clientèle, à prendre des décisions stratégiques et opérationnelles, être capable de manager et gérer une structure ou un événement relatif au milieu du sport.
- **Marketing du luxe** : concevoir une démarche commerciale et proposer des produits adaptés au marché du luxe.
- **Ingénierie d'affaires** : identifier et répondre aux appels d'offre publics et suivre la réalisation de la prestation.
- **Management de la grande distribution** : manager et gérer tout ou partie d'un centre de profit commercial ou participer aux décisions mercatiques des enseignes à dominance alimentaire ou spécialisées de toute nature et de toute dimension. Participer aux améliorations liées à l'économie circulaire, à la logistique et à la mise en œuvre d'une politique d'achat.

À partir de 24,5h

Anglais (requis pour la validation du double diplôme)

- **Anglais appliqué** : être capable d'exercer son métier en anglais.
- Évaluation du niveau B1 (CECRL) exigée pour la validation du double diplôme.

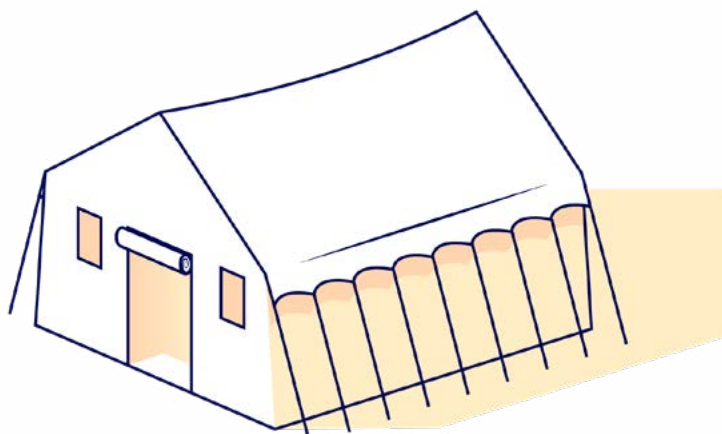
Bootcamps Icademie

2 jours / tous les 2 mois

Les Bootcamps Icademie sont des **modules de cours dispensés en présentiel** et conçus pour compléter la formation à distance des apprenants, au travers de sessions d'échanges et de mises en situation.

Au programme :

- Mobiliser l'IA générative en contexte professionnel ;
- Gérer une situation de crise en entreprise ;
- Développer sa posture commerciale : convaincre, négocier, fidéliser ;
- Réussir son insertion professionnelle ;
- Des ateliers de préparation aux examens, etc.



Disponibles dans **9 campus à travers la France** :

Paris, Toulon, Aix-Marseille, Bordeaux, Lille, Lyon, Montpellier, Nantes et Toulouse.

Période en entreprise

Le candidat à la certification professionnelle de Responsable en développement commercial et marketing doit accomplir une période en milieu professionnel à temps plein dans un ou plusieurs établissements de son secteur d'activité (hors contrat d'alternance), pour une **période minimale de 40 jours ou 280h** (cf. référentiel de formation).

Rythme *académique*



100 % à distance (examens inclus)



À partir de 413h - Durée ajustable en fonction du profil

Sur ce parcours, vous suivez un **rythme académique bien cadré** : une rentrée en septembre ou en octobre, une formation découpée en semestres, des évaluations régulières (contrôles continus et partiels) planifiées à des dates fixes tout au long de l'année, etc.

Après étude du dossier et selon les aménagements possibles, les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation peuvent être adaptées aux publics en situation de handicap.

[Nous consulter pour plus d'informations.](#)

Profils

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études
- Entrepreneurs / auto-entrepreneurs

Prérequis

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :

- Maîtriser la langue française
- Réussite au test de positionnement : test de positionnement en culture générale (français, calcul, stratégie) permettant de vérifier l'adéquation du niveau du candidat avec les exigences de la formation
- Bac+2 validé (ou équivalent 120 crédits ECTS)
- OU Bac validé et 3 années d'expérience professionnelle* postbac

**Expérience professionnelle dans le secteur tertiaire.*

Modalités d'accès

- Entretien
- Dossier de candidature
- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

Délais d'accès

Dates de rentrée :

À distance : 17/08/2026

Modalités d'évaluation

- Deux sessions de partiels complémentaires et obligatoires.
- Contrôles continus pour certaines matières, épreuves écrites et soutenance orale.
- Projet professionnel qui fera l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels (attestation de présence de 40 jours, soit 280 heures minimum en entreprise).

Les compétences des candidats sont évaluées par le biais de :

- Épreuves écrites : CCF, étude de cas, cas pratiques, questions de cours, mémoire ;
- Épreuves orales : dossier de groupe écrit et soutenance orale de groupe, entretien professionnel, simulation de vente, marketing digital, soutenance de mémoire.

Pour consulter la version détaillée des modalités d'évaluation, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

Rythme *flexible*



100 % à distance (examens inclus)



À partir de 413h - Durée ajustable en fonction du profil

Sur ce parcours, **un seul mot d'ordre : la flexibilité** ! Une formation 100 % à distance, accessible à tout moment de l'année, une progression à votre rythme sur les différents modules du programme, plusieurs sessions d'examens organisées dans l'année, etc.

Après étude du dossier et selon les aménagements possibles, les méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation peuvent être adaptées aux publics en situation de handicap.

[Nous consulter pour plus d'informations.](#)

Profils

- Salariés
- Demandeurs d'emploi
- Apprentis
- Personnes en poursuite ou en reprise d'études
- Entrepreneurs / auto-entrepreneurs

Prérequis

Pour accéder à ce parcours, vous devez remplir les conditions suivantes :

- Maîtriser la langue française
- Réussite au test de positionnement : test de positionnement en culture générale (français, calcul, stratégie) permettant de vérifier l'adéquation du niveau du candidat avec les exigences de la formation
- Bac+2 validé et 2 années d'expérience professionnelle* postbac
- OU Bac validé et 3 années d'expérience professionnelle* postbac

**Expérience professionnelle dans le secteur tertiaire.*

Modalités d'accès

- Entretien
- Dossier de candidature
- Disposer d'un ordinateur muni d'une connexion internet, d'un micro et d'une caméra fonctionnels

Délais d'accès

Inscriptions à tout moment de l'année.

Le délai d'accès à la formation est habituellement de 14 jours après validation de votre dossier.

Rythme *flexible*



100 % à distance (examens inclus)



À partir de 413h - Durée ajustable en fonction du profil

Modalités d'évaluation

Le parcours se compose de 4 blocs de compétences et d'un mémoire professionnel à valider. Chaque bloc est constitué d'un module principal et de un ou plusieurs modules secondaires.

- Module principal : cas pratique à préparer, restitution et questions/réponses auprès du jury.
- Module secondaire : questions/réponses auprès du jury.
- Mémoire professionnel : dossier à rendre et soutenance orale devant un jury.

Plusieurs sessions d'examens par an.

Chaque bloc de compétences se valide de manière indépendante. Un cas pratique est soumis au candidat et ses compétences sont évaluées par un jury. Un contexte d'entreprise est présenté ainsi qu'une ou plusieurs problématiques. Il porte sur une ou plusieurs des compétences visées par le bloc de compétences.

Le candidat bénéficie de 45 minutes dans une salle dédiée et surveillée afin de préparer sa présentation orale du module principal du bloc évalué. Ensuite, il expose devant le jury le fruit de sa réflexion sur ce module principal, de manière structurée, pendant 15 minutes. Cette présentation est suivie d'une session de questions-réponses avec le jury, d'une durée de 15 minutes, dans le but de clarifier certains points et d'approfondir les sujets abordés lors de la présentation. Une fois l'évaluation du module principal effectuée, le jury dispose de 15 minutes supplémentaires par module secondaire pour évaluer la maîtrise globale des compétences associées à chacun de ces modules secondaires du bloc évalué.

La validation du titre par la formation est subordonnée à :

- La validation des 4 blocs de compétences constitutifs du titre.
- La présentation écrite et orale d'un mémoire professionnel réalisé autour d'une thématique globale choisie par le candidat et en lien avec le secteur d'activité visé par la certification.
- L'attestation de présence de 40 jours (280 heures) minimum en entreprise.

La validation du double diplôme (Bloc complémentaire ANGLAIS) est conditionnée à :

- Répondre aux critères de validation du titre RNCP
- Justifier d'un niveau d'anglais B1 via le TOEIC (550pts minimum) ou le Bright Language (niveau 2,5 minimum)

La mention de la spécialité sur le double diplôme est conditionnée à :

- Répondre aux critères de validation du titre RNCP
- Valider le bloc complémentaire de spécialité
- Justifier d'un niveau d'anglais B1 via le TOEIC (550pts minimum) ou le Bright Language (niveau 2,5 minimum)

Pour consulter la version détaillée des modalités d'évaluation, vous pouvez vous référer à la [fiche RNCP du titre](#).

Poursuite d'études

Cette certification professionnelle vous donne les clés pour être rapidement opérationnel sur le marché de l'emploi.

Toutefois, une poursuite d'études peut être une option intéressante si vous souhaitez renforcer votre profil ou vous spécialiser (Mastère européen Management du développement commercial).

Validation de blocs de compétences, équivalences et passerelles

Possibilité de validation de bloc de compétences :

Il est possible de valider un ou plusieurs blocs de compétences de ce titre.

Équivalences et passerelles :

Vous pouvez consulter la liste des équivalences et passerelles sur cette formation directement via la [fiche RNCP du titre](#).

Indicateurs de résultats (2024–2025)

Sources :

Année de référence des taux 2024-2025 pour : le nombre d'apprenants totaux, présentés à l'examen, en réussite, en rupture ou abandon

Année de référence des taux 2023-2024 pour : l'insertion professionnelle de nos apprenants, la poursuite d'étude et la valeur ajoutée

Formation 100 % à distance

Indicateurs généraux

41 apprenants ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 38 apprenants ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 93 %), dans le cadre d'une enquête de satisfaction (taux de retour : 16 %) et d'une enquête d'insertion (taux de retour : 3 %).

Taux d'obtention de la certification : 74 %

Taux de satisfaction : 100 %

Taux d'insertion à 6 mois : 100 %

Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : 100 %

Indicateurs alternance

19 apprentis ont suivi leur formation sur l'année 2024-2025. Étude réalisée auprès de nos 17 apprentis ayant passé les examens (taux de présentation à l'examen : 89 %), dans le cadre d'une enquête de satisfaction (taux de retour : 18 %).

Taux d'obtention de la certification des apprentis : 76 %

Taux de satisfaction des apprentis : 100 %

Taux d'interruption en cours de formation : 11 %

Taux de rupture du contrat d'apprentissage : 5 %

Taux de poursuite d'études des apprentis : Non significatif

Taux d'insertion des apprentis à 6 mois : Non significatif

Taux d'insertion à 6 mois dans les métiers visés : Non significatif

Taux de valeur ajoutée : Non significatif

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Accompagnement individuel et en groupe assuré par des tuteurs/formateurs experts dans le domaine.
- Encadrement assuré par un référent pédagogique et un référent examens.
- Webconférences en direct (également accessibles en différé), forums de discussions, messagerie personnelle.
- Apports de contenus, analyse de cas pratiques, jeux de rôles, échanges libres.
- Plateforme accessible 7j/7.
- Accès à une vidéothèque et une bibliothèque numérique.

Financements

Modalités de financement

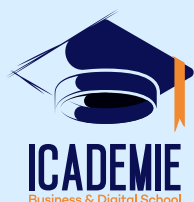
- Contrat d'apprentissage
- CDI Apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- CPF
- CPF transition
- Plan de développement des compétences
- France Travail
- Autofinancement

Prise en charge à 100 % possible selon les modalités de financement.

Tarifs

À partir de 3 600 € TTC.

Contactez le service Conseil en Formation pour le détail des conditions tarifaires.



Formation à distance

3 Rue Racine
83000 Toulon
09 73 03 01 00
contact@icademie.com
SIRET 489 088 971 00093

Paris

44 bis Quai de Jemmapes
75010 Paris
01 75 85 85 65
contact@icademie-paris.com
SIRET 489 088 971 00192

Aix-Marseille

415 Avenue des Chabauds
13320 Bouc-Bel-Air
04 42 58 86 31
contact@icademie-aixenprovence.com
SIRET 489 088 971 00077

Toulon

15 Boulevard de Strasbourg
83000 Toulon
04 89 33 14 62
contact-toulon@icademie.com
SIRET 489 088 971 00051

Icademie est membre du groupe Eureka Education, spécialiste de l'enseignement supérieur professionnel en France.
Établissement d'enseignement supérieur privé à distance.
Centre de formation continue enregistré sous le numéro de déclaration d'activité : 93 83 03 805 83.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État - Code APE : 8559A - N° Académique : 083DISOE

*Ce document peut faire l'objet de modifications afin de répondre à des impératifs d'ordre pédagogique.
Date de MAJ de la fiche : 03/06/2026*