

BAC+3

COMMERCE E-MARKETING

2024
-
2025

87 %

*de réussite globale
aux examens dans le
cadre des formations en
alternance en 2023*

84 %

*de réussite à l'examen
globale enregistrée par
Formatives en 2022*

498 h

*de formation sur différents
modules de compétences
tout au long de l'année*



Rythme

Contrat de 12 mois pour 498 heures
en centre de formation.

2 rythmes d'alternance possible :

- 1 semaine en centre et 2 semaines en entreprise
- 2 jours en centre et 3 jours en entreprise/semaine

Le **Bachelor Commerce e-Marketing** prépare au titre de
« **Responsable du Développement** »

Le responsable du développement possède une vision de la stratégie globale lui permettant de se déployer dans un contexte de transition :

- une stratégie de développement axée sur les tendances, nouveaux modes de vie et de travail, etc...
- une stratégie marketing dans le but d'apport de nouveaux marchés et de développer le portefeuille
- développer sa créativité et ses compétences pour faire évoluer ou inventer de nouveaux produits ou services respectueux de l'environnement,
- des techniques commerciales afin d'assurer la croissance de l'entité.



Pré-requis & Accès

- ✓ Après un Bac+2 (ou toute formation validée par l'obtention de 120 crédits ECTS)
- ✓ Contrat d'apprentissage
- ✓ Contrat de professionnalisation
- ✓ Accessible par la voie de la VAE si au moins 1 an d'expérience en rapport direct avec la certification visée
- ✓ Autres modalités
- ✓ Permis B souhaité

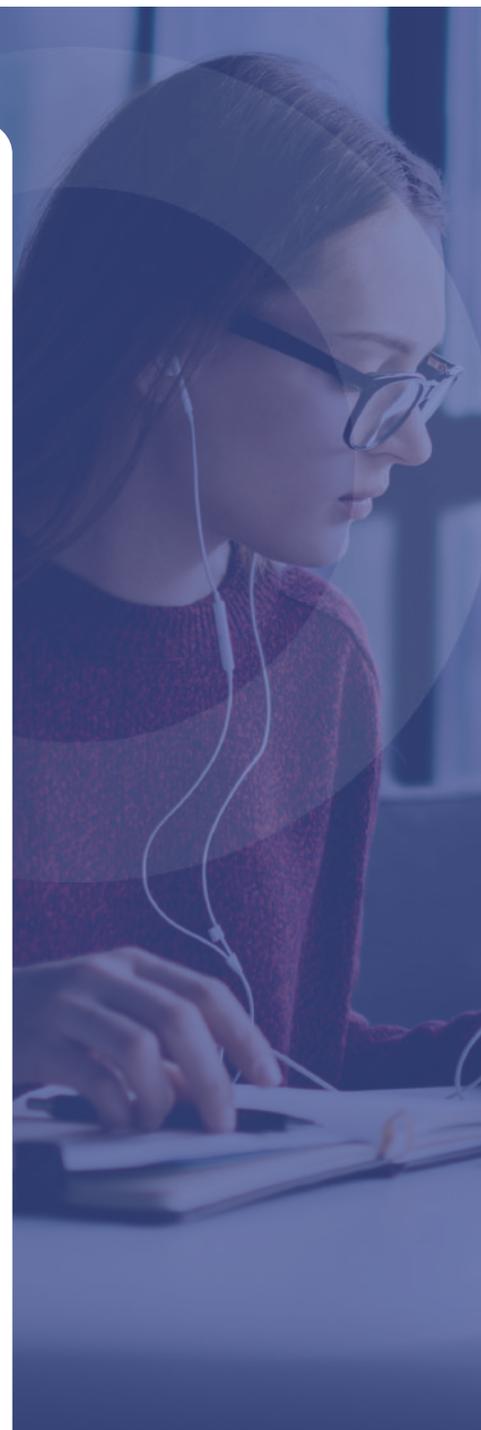


Métiers cibles

Développeur Commercial et Marketing,
Responsable Commercial et Marketing,
Chargé de marketing et promotion,
Responsable de projets,
Responsable de PME,
Manager Commercial Junior

BLOC DE COMPÉTENCES

MISE EN OEUVRE D'UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT	Conduite de veille stratégique
	Identification des tendances
	Définition d'opportunités de développement
MISE EN OEUVRE D'UNE STRATÉGIE MARKETING	Mise en place de tableaux de bord
	Analyse du parcours et de la relation clientèle
	Développement de nouveaux marchés, utilisation optimale des canaux
	Participation à la stratégie marketing et de prospection
	Mise en place d'actions marketing omnicanal
	Mise en oeuvre d'une stratégie de marque
PILOTAGE DU DÉVELOPPEMENT EN MODE PROJET	Mise en place d'un plan de communication
	Traduction des prévisions d'activité
	Recherche de financements
	Participation à la démarche qualité et au développement de la RSE
	Coordination des actions et des ressources
	Développement de partenariats
	Gestion de contrats
Suivi du projet et présentation du bilan	
MANAGEMENT DURABLE D'ÉQUIPE À PROXIMITÉ ET À DISTANCE	Organisation d'équipe
	Gestion et contrôle des missions
	Management de proximité
	Pilotage de la performance de l'équipe
	Animation de réunion et motivation des acteurs
	Organisation du SI et des données
DIFFUSION DE PRODUITS / SERVICES	Organiastion de la transition numérique
	Prise en compte des caractéristiques des P&S
	Participation à la mise à jour du catalogue
	Mise en place d'actions de communication et diffusion de messages
	Mise en place d'actions commerciales et négociation
Animation d'un réseau	



Missions entreprise

- ✓ Analyse du marché et identifier les axes permettant à l'entreprise d'entrevoir des projets de croissance
- ✓ Coordination des projets de développement de l'entreprise et créer les synergies en interne
- ✓ Création et mise en place d'un site internet
- ✓ Assurer le suivi et le bon déroulement des projets
- ✓ Etablissement de base de données des services et des produits disponibles en ligne
- ✓ Veille constante du marché et de ses évolutions

PROGRAMME

Pédagogie

Mise en situation
Etude de cas
Learning By Doing
Jeux de simulation
Gestion de projets
Suivi en entreprise

Modalités d'évaluation

Contrôle continu
Dossier rapport d'activité
Dossier projet
Examens nationaux sur 2 jours
Oral de fin d'année

Financement

Prise en charge sur tarif OPCO.
Zéro reste à charge de la formation pour l'employeur (hors secteur public) et l'alternant.



MODULES DE FORMATION	
GESTION D'ENTREPRISE <i>(gestion budgétaire, droit commercial, gestion de marques et de brevets...)</i>	63 h
MARKETING <i>(mix marketing, gestion de data, marketing digital, veille stratégique, étude de marché...)</i>	45 h
MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES <i>(fondamentaux de la GRH, management d'équipe, communication d'entreprise, communication interpersonnelle...)</i>	36 h
COMMUNICATION <i>(techniques et outils de communication, relations médias, relations publics, communication institutionnelle...)</i>	45 h
STRATEGIE DES ORGANISATIONS <i>(Politique et diagnostic stratégique, stratégie marketing, commerciale et clients, stratégie de communications...)</i>	45 h
VALORISATION DES COMPETENCES PROFESSIONNELLES	50 h
Option 1 : COMPETENCES PRO <i>Développement Commercial ou Marketing</i>	144 h
Spécialisation COMMERCE E-MARKETING <i>(Création site internet, e-commerce, référencement SEO/SEA, Business modèle, Suite Adobe...)</i>	70 h
TOTAL	498 h

Diplôme

Titre enregistré au Répertoire National de la Certification Professionnelle « Responsable du Développement » de niveau 6, RNCP 36 728, codes NSF 310-312, délivré par l'organisme certificateur Formatives dans le cadre d'une convention de partenariat.

Enregistrement France Compétences le 20.07.2022

Candidature

Un référent candidat@afpam-formation.fr
Accompagnement individualisé vers l'Alternance
Ateliers d'accompagnement

- ✓ Booster son CV et sa lettre de motivation dans sa recherche d'alternance
- ✓ Optimiser le 1er contact avec l'employeur
- ✓ Organiser sa recherche d'alternance
- ✓ Réussir son entretien d'embauche
- ✓ Speed dating / job dating

Poursuite

Le titulaire du titre **Responsable de Développement** peut soit intégrer le marché du travail, soit poursuivre en MBA dans les domaines du commercial, de l'international, du management.

Le **Groupe AFPAM Formation** propose un **MBA Management Commerce & Entrepreneuriat**, préparant au titre de **Manager du Développement Commercial**.

AFPAM Alternance,

C'EST AUSSI...

Pitch Battle

4 minutes pour convaincre un jury sur un thème professionnel

Programme Ambassadeur

Nouer de nouveaux contacts, rendre visible les forces et réalisations de l'alternance par les alternants

Bureau Des Etudiants - BDE

Gérer par des étudiants AFPAM pour les étudiants AFPAM

AFPAM Deal

Challenge de Négociation et de Management

Boutique Ephémère

Boutique pédagogique de vente en direct organisé par les Bac Pro Commerce

0 €
de frais d'inscription



Accessibilité

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail, vous pouvez contacter :

Référente handicap

Isabelle SAILLARD

Responsable Formation

isabelle.saillard@afpam-formation.fr



AFPAM
ALTERNANCE

4 rue Jules Méline
51430 BEZANNES

Tél : 03.26.86.26.26

Fax : 03.26.86.26.20

contact@afpam-formation.fr

www.afpam-formation.fr



Qualiopi
processus certifié

REPUBLICQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivré au titre des catégories d'actions suivantes :
Actions de formations
Bilan de compétences
Actions de formation par apprentissage