Bachelor Responsable d'activité Commerciale et Marketing

Commerce - Achats - Vente, Marketing - Communication

03/11/2026

Public et prérequis

Tous publics

Les candidats titulaires d'un titre ou d'un diplôme sanctionnant un cycle d'études Bac+2 (BTS, DUT,…) français ou étranger équivalent ou admis en dispense par le directeur de l'ICD ou son représentant.
Les candidats titulaires d'un certificat d'inscription dans un cycle d'études de 3 ans minimum visé ou certifié de niveau 6 et justifiant d'une attestation de réussite complète aux 2 premières années de ce cycle, délivrée par l'établissement (attestation validant l'obtention de 120 crédits ECTS).
Les candidats ayant effectué 2 années de classe préparatoire économique et commerciale, littéraire ou scientifique présentant une attestation d'admissibilité à une des écoles reconnues par l'Etat à l'issue d'épreuves écrites de concours d'entrée ou une autorisation d'inscription en 3ème année d'études de classe préparatoire.
Les candidats ne remplissant pas les conditions de niveau d'années d'études post-bac requises peuvent faire valoir une prise en compte des acquis par la Validation des A

Validation et certification

Responsable d'Activité Commerciale et Marketing, titre certifié de niveau 6, codes NSF 310 et 313, enregistré au RNCP n°38808 le 27/03/2024, délivré par ICD (Institut International du Commerce et du Développement) code diplôme 26X31259

Validation par bloc possible
Le diplôme est composé des blocs de compétences suivants :
RNCP38808BC01 - Élaborer le plan d'action marketing et commercial de l'entreprise ou de son périmètre d'activité au service d'une stratégie omnicanale

RNCP38808BC02 - Soutenir le déploiement opérationnel et la performance du plan d'action commercial

RNCP38808BC03 - Consolider la relation client et développer de nouvelles opportunités commerciales dans la cadre d'une stratégiecommerciale omnicanal

RNCP38808BC04 - Animer des équipes commerciales ou / et marketingen mode collaboratif

Préparation à la certification Le Robert
Préparation à une certification en anglais

Modalités de la formation

1 semaine en centre
3 semaines en entreprise

En présentiel et en distanciel (20%)

Pré-inscription en ligne sur notre site internet
Admission sur dossier et entretien
Accompagnement dans la recherche d'entreprises

RÉFÉRENCE
COAV0018

CODE RNCP
38808

CENTRES DE FORMATION
Saint-Quentin

DURÉE DE LA FORMATION
1 an / 60 jours / 465 heures

ACCUEIL PSH
Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

PARTENAIRE

Les + Promeo

Taux de réussite à l'examen **92,3 % en 2025**

• 60 ans d'existence
• Une communauté de 3 100 alternautes
• 24 000 stagiaires formés par an
• 3 500 entreprises qui nous font confiance

• Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
• L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
• La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
• Une pédagogie active
• Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Début de la formation : septembre 2026
Les plans d'accès à nos différents sites sont disponibles sur notre site internet

Passerelles - Métiers - Débouchés

Chargé(e) de développement commercial et marketing
Attaché(e) commercial(e)
Responsable commercial et marketing
Chef(fe) des ventes
Responsable de la relation client

Contenu de la formation

ELABORER LE PLAN D'ACTIONS MARKETING ET COMMERCIAL

Veille marketing et tendances marché
Analyse performances de l'entreprise
Optimisation du parcours client et de ses indicateurs
Analyse stratégique et développement marketing
Elaboration du plan d'action commercial et marketing
Budgétisation du plan d'action commercial

SOUTENIR LE DEPLOIEMENT OPERATIONNEL ET LA PERFORMANCE DU PLAN D'ACTIONS

Déclinaison opérationnelle du plan d'actions commercial et marketing
Droit des activités commerciales et marketing
Suivi et mesure de la performance du plan d'action commercial et marketing
Management de la culture client et gestion des réclamations

CONSOLIDER LA RELATION CLIENT ET DEVELOPPER DE NOUVELLES OPPORTUNITES

Prospection commerciale et acquisition clients
Stratégie Omnicanale
Communication digitale / Webmarketing
Evènementiel et animation réseaux
Négociation commerciale
English Negotiation
Gestion des contrats commerciaux
Satisfaction et fidélisation client

ANIMER UNE EQUIPE COMMERCIALE EN MODE COLLABORATIF

Recrutement de collaborateurs et gestion RH
Pilotage de l'activité des collaborateurs
Communication managériale

PARCOURS DE SPECIALISATION

Journée d'intégration
Business Game

MEMOIRE PROFESSIONNEL

Préparation, méthodologie et soutenance

Epreuves certificatives

Dossier professionnel