



BACHELOR RDCM

**Certification professionnelle Responsable en Développement Commercial et Marketing
de niveau 6**

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

Date d'enregistrement de la certification : 31/05/2023

La liste des formateurs de cette formation peut être donnée sur demande

• PUBLIC VISÉ

Candidats âgés 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.

• PRÉREQUIS

Titre de Niveau 5 ou équivalent ou à la suite d'un parcours de niveau 4 suivi de 3 années d'expériences professionnelles post-bac dans le secteur tertiaire.

Si non validation d'un BTS, accès à la formation si avis favorable à l'examen.

Si pas d'avis favorable, possibilité d'accès si parcours pédagogique complémentaire en e-learning proposé par ECORIS on line.

• MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur entretien, dossier et tests. Validation de la candidature sous 1 mois sous réserve des accords de prise en charge ou signature du contrat d'apprentissage. Démarrage de la formation fin septembre.

Délais : « 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. » (Article L.6222-12 du code du travail)

• OBJECTIFS PROFESSIONNELS

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.

Il réalise les études de marchés et de comportements consommateurs en exploitant les techniques marketing pour contribuer à la définition de la stratégie commerciale de l'entreprise. Il participe à la définition de la stratégie marketing et assure son déploiement au sein des équipes. Il coordonne le travail d'une équipe pour une unité ou un projet, tout en veillant à atteindre les objectifs fixés par la direction. Il assure la mise en œuvre de la stratégie de communication, il contrôle la réalisation des objectifs de vente et veille à accompagner ses équipes dans le développement de leurs compétences.

L'objectif est d'être capable de participer au développement d'un produit ou d'une gamme de produit, depuis leur conception jusqu'à leur commercialisation en intégrant les spécificités de leur marché d'intervention.

• PERSPECTIVES POST-FORMATION

Le titulaire du titre professionnel pourra occuper un poste de responsable en développement commercial, chef de produits, responsable commercial, gestionnaire de clientèle,...

Poursuite de parcours possible : MBA (Master of Business Administration) Management et stratégie commerciale / MBA Manager « Retail ou Whole sale »

Certificateur :

ECORIS
L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE

www.ecoris.com

ORGANISATION DE LA FORMATION

• MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apport théorique et pratique – Mise en situation
Alternance : 2 jours en centre, le reste en entreprise



• MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALILDATION

Diplôme d'enseignement de niveau 6 sur référentiel d'ECORIS.

Examens ponctuels écrits et / ou oraux en février et en juin portant sur les modules des 5 blocs de la formation.

Pour obtenir la certification professionnelle, il faut obtenir une moyenne supérieure ou égale à 10 dans les 5 blocs.

Pour obtenir la mention « Bachelor », il faut justifier d'un niveau B1 en anglais.

Pas d'équivalence ni de passerelles

• NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum 10 – Maximum 20

• DURÉE DE LA FORMATION

La formation est délivrée sur 10 mois
413 heures de formation en centre

• PROGRAMME

Bloc 1 Elaborer une stratégie commerciale et marketing

Bloc 2 Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente

Bloc 3 Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise

Bloc 4 Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale

Bloc 5 Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique

Equivalence partielle avec le Responsable en développement marketing et vente (RNCP35758)

• TARIFS DE LA FORMATION

Coût de la formation : 5548 euros

Selon le décret 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.

Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.

Tarif de la formation : coût par OPCO et par année de formation.

Selon le décret n° 2025-585 du 27 juin 2025 relatif à la prise en charge des actions de formation par apprentissage et l'article R.6332-25-1, une participation obligatoire entreprise de 750€ sera demandée pour les certifications professionnelles de niveaux 6 et 7.

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.

• ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Afin de sécuriser le parcours des personnes en situation de handicap, nous mettons en œuvre les moyens d'adapter la prestation.

Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Référent handicap du CFA Jean Bosco : handicap@cfajeambosco.fr

• TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION

* Session 2025

100*%

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels

0 %

Taux d'interruption en cours de formation

50*%

Taux d'insertion professionnelle à 6 mois **

50*%

Taux de poursuite d'études

** dont le taux d'insertion dans le métier visé par le RNCP : 100%

• VALEUR AJOUTÉE

Salle de pause (micro-onde, frigo)

Internat à la nuitée

Restauration sur place

Point écoute

Accès au parking de l'établissement

Sécurisation de parcours avec accompagnement, mise en relation entreprises, suivis en entreprise, ...



COORDONNÉES

UFA SAINT-PIERRE

10 rue du Général Goutierre FOURMIES

03.27.60.80.40

lloiseleux@ufa-ispf.com

EXPERT.E MISE EN RELATION SERVICE DÉVELOPPEMENT CFA DU SECTEUR :

Stéphanie DESPINOY

Candidature

