

ALTERNANCE



BAC +3

COMMERCE E-MARKETING

2025-2026



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'apporter 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 ou de professionnalisation
- ✓ Accessible par la voie de la VAE, si au mois 1 an d'expérience en rapport direct avec la certification visée
- ✓ Autres modalités



87 %

de réussite globale aux examens dans le cadre des formations en alternance en 2024.



498 H

de formation sur différents modules de compétences pour chaque 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 au centre et 3 jours en entreprise/semaine

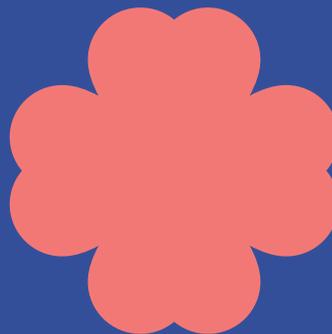
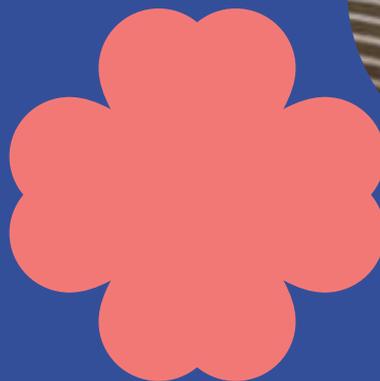


MÉTIER S CIBLES

- 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'opportunité de développement
MISE EN OEUVRE D'UNE STRATÉGIE MARKETING	Mise en place des tableaux de bord
	Analyse du parcours et de la relation clientèle
	Développement de nouveaux marchés, utilisation optimal des canaux
	Participation à la stratégie marketing et de prospection
	Mise en place d'action marketing omnicanal
PILOTAGE DU DÉVELOPPEMENT EN MODE PROJET	Mise en œuvre d'une stratégie de marque
	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 partenariat
MANAGEMENT DURABLE D'ÉQUIPE À PROXIMITÉ ET À DISTANCE	Gestion de contrats
	Suivi du projet présentation du bilan
	Organisation d'équipe
	Gestion et contrôle des missions
	Management de proximité
	Pilotage de la performance de l'équipe
DIFFUSION DE PRODUITS/ SERVICES	Animation de réunion et motivation des acteurs
	Organisation du SI et des données
	Organisation de la transition numérique
	Prise en compte des caractéristiques des P&S
	Participation à la mise à jour du catalogue
DIFFUSION DE PRODUITS/ SERVICES	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 des ses évolutions

PROGRAMME

MODULES DE FORMATION	
Gestion d'entreprise (Gestion budgétaire, droit commercial, gestion de marques et de brevets...)	63 H
Marketing (Mix marketing, gestion de la data, marketing digital, veille stratégique, étude de marché...)	45 H
Management et Ressources Humaines (Fondamentaux de la GRH, management d'équipe, communication d'entreprise, communication institutionnelle...)	36 H
Communication (Techniques et outils de communication, relation médias, relations publiques, communication institutionnelle)	45 H
Stratégie des organisations (Politique et diagnostic stratégique, stratégie marketing, commerciale et clients, stratégie de communications...)	45 H
Valorisation des compétences professionnelles	50 H
Option 1 : Compétences Pro Développement Commercial ou Marketing	144 H
Spécialisation Commerce E-Marketing (Création site internet, e-commerce, référencement SEO/SEA, Business modèle, Suite Adobe...)	70 H
TOTAL	498

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.

DIPLÔME

- Titre enregistré au Répertoire National de la Certification Professionnelle «Responsable du Développement» de niveau 6, RNCP 36728, 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 contact@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 1^{er} contact avec l'employeur
- ✓ Organiser sa recherche d'alternance
- ✓ Réussir son entretien d'embauche
- ✓ Speed dating / Job dating
- ✓ Mise en relation employeur



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**.

ALTERNANCE



C'EST AUSSI...

PITCH BATTLE

4 minutes pour convaincre un jury sur un thème professionnel.

AFPAM DEAL

Challenge de Négociation et de Management.

PROGRAMME AMBASSADEUR

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

BOUTIQUE EPHÉMÈRE

Boutique pédagogique de vente en direct

BUREAU DES ÉTUDIANTS

BDE - Gérer par des étudiants AFPAM pour les étudiants AFPAM.



REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

Actions de formation

Bilans de compétences

Actions de formation par apprentissage



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 notre référente handicap :

Référente handicap

Isabelle SAILLARD

Responsable Formation

isabelle.saillard@afpam-formation.fr

CONTACT

Groupe AFPAM Formation

4 rue Jules Méline,
51430 BEZANNES

Tél. 03 26 86 26 26

contact@afpam-formation.fr

www.afpam-formation.fr

