

# 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 :

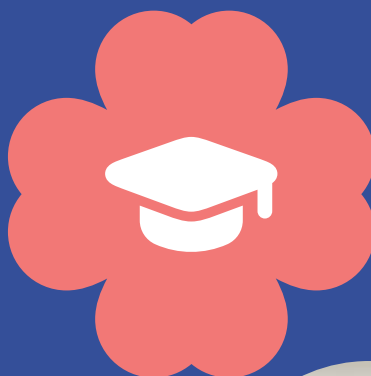
1 semaine en centre et 2 semaines en entreprise

2 jours au centre et 3 jours en entreprise/semaine

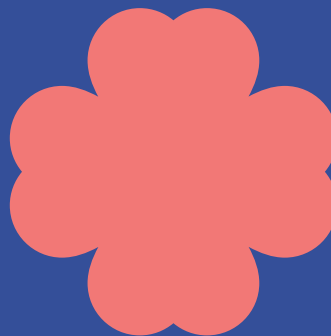


## MÉTIERES CIBLES

- 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



<b>MISE EN OEUVRE D'UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT</b>	Conduite de veille stratégique
	Identification des tendances
	Définition d'opportunité de développement
<b>MISE EN OEUVRE D'UNE STRATÉGIE MARKETING</b>	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
<b>PILOTAGE DU DÉVELOPPEMENT EN MODE PROJET</b>	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
<b>MANAGEMENT DURABLE D'ÉQUIPE À PROXIMITÉ ET À DISTANCE</b>	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
<b>DIFFUSION DE PRODUITS/ SERVICES</b>	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
<b>DIFFUSION DE PRODUITS/ SERVICES</b>	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...)	<b>63 H</b>
Marketing (Mix marketing, gestion de la data, marketing digital, veille stratégique, étude de marché...)	<b>45 H</b>
Management et Ressources Humaines (Fondamentaux de la GRH, management d'équipe, communication d'entreprise, communication institutionnelle...)	<b>36 H</b>
Communication (Techniques et outils de communication, relation médias, relations publiques, communication institutionnelle)	<b>45 H</b>
Stratégie des organisations (Politique et diagnostic stratégique, stratégie marketing, commerciale et clients, stratégie de communications...)	<b>45 H</b>
Valorisation des compétences professionnelles	<b>50 H</b>
Option 1 : Compétences Pro Développement Commercial ou Marketing	<b>144 H</b>
Spécialisation Commerce E-Marketing (Création site internet, e-commerce, référencement SEO/SEA, Business modèle, Suite Adobe...)	<b>70 H</b>
<b>TOTAL</b>	<b>498</b>

## 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](mailto: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<sup>er</sup> 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

