

BACHELOR

ECMGP

École de Commerce et de Management
du
Grand Paris



Marketing digital et développement commercial

Parcours gestion et entrepreneuriat

Accessible en contrat d'apprentissage et en contrat de professionnalisation

*Ce Bachelor Marketing digital et développement commercial, prépare au titre Responsable de business unit, Titre certifié de niveau 6, codes 310m, enregistré au RNCP le 18-07-2025, délivré par [TALIS](#).

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Spécialisé dans la vente, le chargé de gestion commerciale joue un rôle essentiel dans le développement de l'activité de l'entreprise. Son objectif principal est d'élargir le portefeuille clients en identifiant de nouvelles opportunités commerciales, en prospectant activement de nouveaux marchés et en entretenant des relations de qualité avec les prospects.

PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un bac +2 ou 120 crédits

OBJECTIFS



Réalisation des études internes et externes



Déclinaison de la stratégie



Déploiement d'un plan d'actions marketing



Déploiement d'un plan d'actions commerciales



Suivi financier et reporting



Gestion des risques



Gestion des plans de charges des équipes



Mobilisation des équipes



INFORMATIONS GÉNÉRALES

Durée de la formation : 472 heures par an (formation sur 12 mois)

Rythme principal d'alternance : 4 jours en entreprise et 1 jour en cours par semaine

Inscriptions : à partir de janvier

Rentrée : fin septembre

Coût de la formation : Les coûts de scolarité seront assurés par votre contrat d'apprentissage .

Votre formation est prise en charge par un OPCO et par l'entreprise, sans frais de scolarité. Vous percevez une rémunération calculée selon l'âge et le niveau d'étude.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos locaux sont accessibles pour les personnes reconnues en situation de handicap, nous vous invitons à nous contacter pour étudier la faisabilité de votre projet de formation et son adaptation éventuelle.

COMPÉTENCES

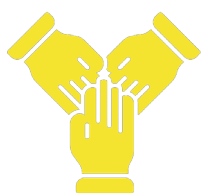
Bloc 1 : Décliner une stratégie en actions marketing et commerciales

Bloc 2 : Développer les affaires d'une business unit

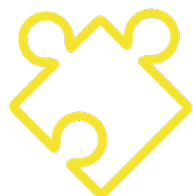
Bloc 3 : Gérer des activités stratégiques d'une business unit

Bloc 4 : Encadrer des équipes marketing et commerciales

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



Fonctionnement
en mode projet



Serious game et
classe inversées



Challenges et
cas pratiques



Intervenants
professionnels du secteur

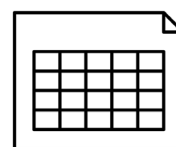
MODALITÉS D'ÉVALUATION



Etudes de cas



Mises en situation
professionnelle



Mises en situation
opérationnelles

TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable d'agence

Directrice d'agence

Délégué d'agence

Responsable de secteur ou de service

Responsable boutique

Chef d'exploitation

Responsables d'unités opérationnelles au niveau territorial, régional, national ou mondial

Chef d'entreprise, créateur ou repreneur d'entreprise

Manager de zone, de filiale, d'unité, de services

Gestionnaire

Gérant

DECLINER UNE STRATEGIE EN ACTIONS MARKETING ET COMMERCIALES

12 crédits RNCP

Analyse prédictive et prise de décisions stratégique (IA)
Création de contenu marketing multimodal assistée par IA
Plan d'actions commerciales intégrant les nouvelles technologies
Marketing conversationnel et ultra personnalisation
Evaluation : Etudes de cas individuelle et contrôle continu

DEVELOPPER LES AFFAIRES D'UNE BUSINESS UNIT

12 crédits RNCP

Canaux d'acquisition
Stratégie de croissance pour une business unit
Prospection et négociation
Appels d'offres
Evaluation : Etudes de cas individuelle et contrôle continu

GERER DES ACTIVITES STRATEGIQUES D'UNE BUSINESS UNIT

13 crédits RNCP

Suivi administratif
Suivi financier (facturation, encaissement, KPIs, reporting ...)
Gestion des risques
Droit des sociétés
Evaluation : Dossier projet, contrôle continu

ENCADRER DES EQUIPES MARKETING ET COMMERCIALES

10 crédits RNCP

Plans de charge
Animer pour performer
Performance individuelles et collectives
Sociologie et leadership personnalisé
Anglais professionnel
Evaluation : Dossier projet, Mise en situation professionnelle, contrôle continu,

UE TRANSVERSALE 13 crédits RNCP

Stratégie marketing digital

MISSION ENTREPRISE ET ÉVALUATION PROFESSIONNELLE 17 Crédits RNCP

Rapport d'activité

La formation en chiffres

Chiffres sur l'année scolaire 2020-2021

Nombre d'apprentis ayant passé la certification	23
Pourcentage de réussite	
Nombre de rupture en cours de formation	1
Taux de satisfaction	100 %

Chiffres sur l'année scolaire 2021-2022

Nombre d'apprentis ayant passé la certification	29
Pourcentage de réussite	
Nombre de rupture en cours de formation	2
Taux de satisfaction	100 %

Chiffres sur l'année scolaire 2022-2023

Nombre d'apprentis ayant passé la certification	26
Pourcentage de réussite	
Nombre de rupture en cours de formation	1
Taux de satisfaction	100 %

Chiffres sur l'année scolaire 2023-2024

Nombre d'apprentis ayant passé la certification	49
Pourcentage de réussite	47
Nombre de rupture en cours de formation	3
Taux de satisfaction	98%