UAI : 0932745D
NDA : 11930787393

ECMGP
École de Commerce et de Management du Grand Paris

BACHELOR



Responsable de Business Unit

Parcours de spécialisation Marketing digital et développement commercial

Accessible en contrat d'apprentissage, en contrat de professionnalisation et en vae (www.vae.gouv.fr)

*Ce Bachelor Responsable de Business Unit parcours de spécialisation Marketing digital et développement commercial, prépare au titre certifié de niveau 6 (EU), codes 310m, enregistré au RNCP 41101 le 18-07-2025, délivré par TALIS - Compétences & Certifications.

PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Spécialisé dans la vente, le Responsable de business unit 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, d'un Titre RNCP Niveau 5 (EU) ou 120 crédits idéalement mais pas exclusivement dans une filière à dominante commerciale, marketing, communication ou gestion

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.
Référent handicap : M. Pierre Huyghues DESPOINTES, contact@ecmgrandparis.fr

COMPÉTENCES

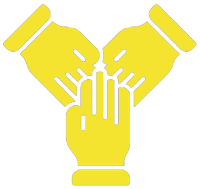
Bloc 1 : Décliner une stratégie en actions marketing et commerciales

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

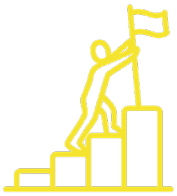
MÉTHODES PÉDAGOGIQUES



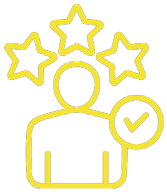
Fonctionnement en mode projet



Serious game et classe inversées



Challenges et cas pratiques



Intervenants professionnels du secteur

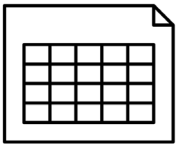
MODALITÉS D'ÉVALUATION



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

PROGRAMME

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
Statégie 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%

Chiffres sur l'année scolaire 2024-2025

Nombre d'apprentis ayant passé la certification	38
Pourcentage de réussite	89.5%
Nombre de rupture en cours de formation	4
Taux de satisfaction	98%

Chiffres sur l'année scolaire 2025-2026

Nombre d'apprentis ayant passé la certification	49
Pourcentage de réussite	En cours
Nombre de rupture en cours de formation	1
Taux de satisfaction	Enquête en cours