

1
JOUR

de cours / semaine

4
JOURS

en entreprise



CD
CM

12
MOIS

de formation

RNCP 38025
Formation de niveau 6 Bac+3

BACHELOR CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

2026-2028



ISCE, LE CHOIX GAGNANT QUI TE PRÉPARE
VRAIMENT AU MONDE DU TRAVAIL.

Certificateur :
EDUCSUP



Filière Commerce & Marketing

Objectif de la formation & contexte

Le/la Chargé(e) de développement commercial et marketing **intervient dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service** : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Le site internet, e-commerce et les réseaux sociaux sont un appui essentiel pour développer son activité.

Le/la "Chargé(e) de Développement Commercial et Marketing" en TPE/PME ou grand groupe, est un(e) généraliste jonglant entre **techniques commerciales ET marketing "traditionnelles" et techniques digitales** en plein essor.

Son objectif premier est de contribuer à augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise. **Le digital qui n'est pas une compétence en soi est désormais incontournable pour le développement commercial de l'entreprise** en ce qu'il est un outil pour capter de la clientèle ou de la data qui sera transformée en information commerciale en vue de développer le chiffre d'affaires par les équipes commerciale.

Activités visées

- Etude de marché, des clients et des concurrents
- Mise en oeuvre d'un plan marketing et de communication omnicanal
- Evaluation et suivi du plan marketing et de communication omnicanal
- Définition et conception d'un plan d'actions commerciales
- Développement et suivi du portefeuille clients
- Animation d'un réseau commercial et fidélisation du portefeuille
- Pilotage du suivi et optimisation des ventes
- Management et animation d'une équipe commerciale
- Gestion des ressources humaines et développement des compétences

PRÉ-REQUIS ET RECOMMANDATIONS ISCE

Au titre de la formation continue
Niveau 5 validé (quelle que soit la spécialité)
Expérience professionnel commerciale (2 ans minimum)
VAE validant le niveau requis

RYTHME DE LA FORMATION

Formation en alternance. 1 jour CFA/ 4 jours entreprise
Formation diplômante niveau 6 sur 12 mois

Recrutement : Test et entretien individuel avec la direction visant à vérifier la motivation et la cohérence du projet de l'apprenant suivant la formation choisie.

Date d'échéance de l'enregistrement : 20-09-2026

ISCE Alternance - La Défense - 1, place de la pyramide 92800 PUTEAUX
Contact : admission@isce-alternance.fr 01 84 80 15 45



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :
ACTION DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE
AU SENS DE L'ARTICLE L.6211-2

1
JOUR

de cours / semaine

4
JOURS

en entreprise



CD
CM

12
MOIS

de formation

La formation est finançable par les Opcvo et votre employeur.

Indicateurs de résultats par formation

- Taux de satisfaction des stagiaires : 95%
- Taux d'obtention : en cours
- Nombre de stagiaires : 49
- Taux et causes des abandons : en cours
- Taux d'interruption en cours de prestation : en cours
- Taux de rupture des contrats d'alternance (apprentissage et professionnalisation) : en cours
- Taux d'insertion dans l'emploi : en cours



COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le/la chargé(e) de développement commercial et marketing contribue, en lien avec la direction marketing, à l'élaboration de la stratégie marketing lui permettant ensuite de piloter les opérations marketing dont il/elle a la charge. Au sein d'une PME, il/elle travaille en lien avec les membres du comité de direction.

Le métier de Chargé(e) de développement commercial et marketing est transverse et se retrouve dans TOUS les secteurs d'activité (agro alimentaire, biens de consommation à la personne, industrie, services, commerce en général, de détail ou de gros).

Fondamental dans le développement du chiffre d'affaires de l'entreprise, il est un poste clé. Dans certains secteurs, le commercial aura, outre la maîtrise des compétences commerciales, marketing ou managériales inscrites au référentiel, une connaissance du produit soit au travers d'une expérience professionnelle acquise par le candidat dans le poste précédent dans le secteur d'activité visé, soit au travers d'une formation produite diligentée par l'entreprise à son intégration.



- **Collecter et analyser les données** de l'environnement concurrentiel du secteur d'activité, à partir d'éléments fournis, dans le but **d'analyser le positionnement** des produits, services et marques de l'entreprise afin de **définir la stratégie marketing**.

- **Définir le positionnement de l'offre**, au moyen d'une **analyse 4P**, Product, Price, Place, Promotion (prix-produit/service-distribution-promotion), dans le but de fournir aux équipes un plan marketing validé par la direction.

- **Sélectionner des actions et des supports promotionnels**, au moyen du plan marketing, dans le but de fournir le plan de communication offline et online.

- **Déployer la stratégie online et offline**, et **définir un plan de communication** au moyen d'outils d'aide à la vente mis à la disposition des équipes commerciales, pour soutenir l'action commerciale des équipes terrain.

- **Recruter et constituer les équipes**, avec le soutien du service Ressources Humaines, par la sélection de profils adaptés, pour structurer l'activité commerciale. **Ingérer animer et motiver** et suivre les nouvelles recrues.

- **Accompagner le changement et la transition numérique**, par un système de veille, des actions ciblées, des formations internes et externes, pour optimiser l'activité des membres de l'équipe, et garantir son actualisation par rapport aux règles de l'art en vigueur.

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Référent handicap : anne-laure@isce-alternance.fr

*Mention de réserve – Ouverture des formations

Les sessions de formation sont ouvertes uniquement sous réserve d'un effectif minimum de 10 apprentis inscrits disposant d'un contrat d'apprentissage dans les 3 premiers mois.

En cas d'effectif insuffisant, le centre de formation se réserve le droit de reporter ou d'annuler la session prévue.

Pédagogie active



Écoute



Coaching (soft skills)

