

## UNITÉ - TOURISME HÔTELLERIE RESTAURATION SERVICE

### Bachelor Responsable en Développement Commercial et Marketing

#### Spécialité «Chef, Chef d'entreprise»

Lors de sa formation l'apprenti(e) acquiert des compétences pour :

- Effectuer un travail d'analyse de la situation de l'entreprise vis-à-vis des clients, des concurrents et des marchés, et définir une stratégie adaptée.
- Concevoir et mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle selon une démarche stratégique définie.

En contact régulier avec la clientèle, il est susceptible de définir et de gérer des budgets, d'encadrer et de recruter du personnel.

Formation gratuite et rémunérée par la voie de l'apprentissage.

### Missions de l'apprenti

Les titulaires de cette certification sont des professionnels du marketing capables de participer au développement d'un produit ou d'une gamme de produits, depuis leur conception jusqu'à leur commercialisation en intégrant les spécificités de leur marché d'intervention.

Le Responsable en Développement Commercial et Marketing participe aux activités commerciales et marketing de l'entreprise, en collaboration avec le directeur Marketing et Commercial et/ou avec la direction de l'entreprise.

### Débouchés

Doté d'un profil transversal le diplômé pourra exercer ses fonctions dans différents types d'organisations (entreprises indépendantes, groupes hôteliers, groupes de restauration, événementiel et traiteurs, créer votre entreprise, ...) dans un cadre local, national ou international en tant que :

- Assistant(e) de direction, F&B manager, responsable d'unité de production.
- Chef.fe de production en restauration.
- Directeur(ice) ou gérant(e) d'une structure dans le domaine de la restauration, de l'hôtellerie ou du tourisme.
- Chef de projet marketing dans le domaine de la restauration, ...

*Titre à finalité professionnelle «Responsable en Développement Commercial et Marketing, spécialité Entrepreneuriat et Gastronomie durable» de niveau 6, code NSF 312 enregistré au RNCP 37633 par décision de France Compétences en date du 31/05/23 délivré par ECORIS*



## Conditions d'admission

Pour accéder à la formation :

- Tous les candidats doivent justifier d'un diplôme ou un Titre niveau 5 au minimum ou 120 crédits ECTS pour accéder au titre niveau 6,
- Être éligible à l'apprentissage,
- Remplir le dossier de préinscription en ligne,
- Votre candidature sera examinée, vous serez soumis à des tests,
- Un entretien pourra vous être proposé pour évaluer l'adéquation de votre profil avec le Bachelor RDCM,
- L'entrée en formation est conditionnée à la signature d'un contrat d'apprentissage au démarrage de la formation.

## Spécificités de La Cadenelle

L'équipe pédagogique assure un encadrement rigoureux et personnalisé pour chaque apprenti.

Les tuteurs des entreprises d'accueil participent à ce suivi.

Des temps forts sont proposés aux apprentis avec des **rencontres et visites** de producteurs, artisans, salons professionnels, l'organisation d'un **Business Game** (création d'une entreprise éphémère), ...

Possibilité de passer le TOEIC à La Cadenelle.



## Formation théorique

**Bloc de compétences 1 : 105 heures - Elaborer une stratégie commerciale et marketing,**  
Marketing opérationnel et stratégique,  
RSE.

**Bloc de compétences 2 : 63 heures - Déployer une stratégie marketing omnicanale efficace,**  
Marketing digital,  
Communication stratégique et commerciale.

**Bloc de compétences 3 : 59.5 heures - Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise**  
Gestion, financière et Culture entrepreneuriale,  
Législation et Gestion des Ressources humaines.

**Bloc de compétences 4 : 87.5 heures - Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale,**  
Recrutement et Management de l'équipe de vente,  
Techniques de vente et digitalisation / Simulation de vente,  
Communication Management.

**Bloc de compétences 5 : 140 heures - Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique, Spécialité Chef.fe, Chef.fe d'entreprise**  
Pratique des arts culinaires et des arts de la table (TP clients),  
Connaissance, préparation et valorisation des produits & boissons,  
Culture créative et Pratiques innovantes,  
Régime alimentaire et diététique (flexi, veggie, etc...) axé plaisir/bien-être/santé - Alimentation, agriculture & restauration écoresponsable,  
Sécurité alimentaire et sanitaire & QHSE.

**Entrepreneuriat : 35 heures**

**Mémoire Professionnel : 35 heures - Conduite de Projet**  
**Anglais appliqué : 21 heures**

## Formation pratique

Formation par la voie de l'apprentissage : 18 semaines en CFA et 34 semaines en entreprise



**La Cadenelle**  
unité de savoirs

134 Boulevard des Libérateurs  
CS 80105 - 13376 Marseille cedex 12  
FRANCE  
Tél : +33 (0) 4 91 18 10 50

Internet : [www.cadenelle.com](http://www.cadenelle.com)  
E-mail : [info@cadenelle.com](mailto:info@cadenelle.com)



**ACCÈS**

Métro Timone + Bus n°91  
Métro La Fourragère + Bus n°10  
ou Tramway T1 - Parking sur place