

UNITÉ - MANAGEMENT NÉGOCIATION COMMERCE INTERNATIONAL

Bachelor Commerce et Marketing E-Commerce

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'apprenant

Définir une stratégie webmarketing et la mettre en œuvre pour vendre sur Internet.

Maîtriser les fondamentaux du commerce digital dans le but de développer une offre e-commerce, de mettre en place une stratégie de fidélisation puis d'évaluer les performances des outils

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 (communication, agences digitales, retail, start-up, e-commerce, PME, grandes entreprises...) dans un cadre local, national ou international en tant que :

Chargé(e) de marketing digital
Social Media Manager
Community Manager
Chef de projet marketing / digital
Responsable e-commerce
Traffic Manager ...

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

ECORIS
L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE

Titre en cours de renouvellement

! Programme en cours
d'actualisation !

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 sera réalisé, pour évaluer l'adéquation de votre profil avec la formation,
- L'entrée en formation est conditionnée à la signature d'un contrat d'apprentissage au démarrage de la formation.

La formation peut aussi être suivie par la voie scolaire.

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 comme la participation aux **Négociales**, l'organisation d'un **Business Game** (réalisation d'un projet entrepreneurial), ...

Possibilité de passer le TOEIC à La Cadenelle.



Erasmus+



Formation sur site - 413 h hors certification

Bloc de compétences 1 : 94.5 heures - Elaborer une stratégie commerciale et marketing omnicanale et responsable,
Stratégie et Marketing opérationnel, Marketing alternatif,
Stratégie Commerciale et RSE.

Bloc de compétences 2 : 70 heures - Piloter le déploiement opérationnel du plan d'action commercial et marketing,
Pilotage de la performance commerciale,
Communication commerciale,
Gestion financière d'entreprise.

Bloc de compétences 3 : 66.5 heures - Développer les opportunités commerciales et la fidélisation client,
Marketing digital,
Vente et relation client, Simulation de vente.

Bloc de compétences 4 : 77 heures - Manager un service commercial et marketing,
Recrutement et Management de l'équipe de vente,
Législation et Gestion des Ressources Humaines,
Communication et management.

Bloc de compétences 5 : 35 heures - Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique, Spécialité E-Commerce
SEO, SEA, réseaux sociaux
Création de contenus (brand content, storytelling)
Publicité digitale (Meta Ads, Google Ads)
E-réputation & gestion de communauté
Stratégie d'acquisition & tunnel de conversion
Marketing automation, Emailing...

Mémoire Professionnel : 38.5 heures - Conduite de Projet

Anglais appliqué : 24.5 heures

Intelligence Artificielle : 7 heures

Formation en entreprise

Formation par la voie de l'apprentissage : 1 semaine en CFA 2 semaines en entreprise.

Formation par la voie scolaire : minimum 8 semaines de stage (35h)

13/01/2026



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
E-mail : info@cadenelle.com



ACCÈS

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