

UNITÉ - MANAGEMENT NÉGOCIATION COMMERCE INTERNATIONAL

Bachelor Commerce et Marketing spécialité Entrepreneuriat

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

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 commerciales ou industrielles, sociétés de services...) dans un cadre local, national ou international en tant que :

Chargé de développement commercial,
Chef de produits,
Gestionnaire de clientèle,
Responsable commercial,
Chargé de projet marketing et développement,
Chef de projet marketing,
Chef d'entreprise ...

Titre à finalité professionnelle «Responsable en Développement Commercial et Marketing» de niveau 6, code NSF 312 enregistré au RNCP 42153 par décision de France Compétences en date du 30/04/26 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 sera réalisé 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.

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**, ...

Possibilité de passer le TOEIC à La Cadenelle.



Erasmus+



RÉGION
SUD PROVENCE
ALPES
CÔTE D'AZUR

Formation sur site - 427 h hors certification

Bloc de compétences 1 : 94.5 heures - Participer à l'élaboration d'une stratégie commerciale et responsable,

Veille stratégique et analyse des données du marché,
Elaborer et présenter un plan d'action commercial et marketing.

Bloc de compétences 2 : 70 heures - Piloter le déploiement opérationnel du plan d'action commercial et marketing

Mise neplace et pilotage des actions commerciales et marketing,
Contrôler, évaluer et optimiser les performances.

Bloc de compétences 3 : 66.5 heures - Développer les opportunités commerciales et la fidélisation client

Construire et déployer des actions commerciales,
Optimiser, fidéliser et analyser l'expérience client.

Bloc de compétences 4 : 77 heures - Manager un service commercial et marketing,

Recruter et contribuer à l'intégration des nouveaux collaborateurs,
Animer une équipe, organiser le développement des compétences et sécuriser l'accompagnement des équipes.

Bloc de compétences 5 : 49 heures - Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique, Spécialité Entrepreneuriat

Fondamentaux de l'entrepreneuriat et de la stratégie d'entreprise,
Prévisions financières et le financement de l'entreprise
Etude de marché & Plan d'actions commercial et marketing,
Business plan,
Formes juridiques et incidences, cadre légal, ...

Mémoire Professionnel : 38.5 heures - Conduite de Projet

Anglais appliqué : 24.5 heures

Masterclass Introduction aux IA génératives : 7 heures.

Formation en entreprise

Formation par la voie de l'apprentissage : entre 1 et 2 semaines par mois en CFA.

Formation par la voie scolaire : minimum 280 heures de stage.

24/06/2026



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