

## UNITÉ - MANAGEMENT NÉGOCIATION COMMERCE INTERNATIONAL

### Bachelor Commerce et Marketing spécialité 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 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.



## Formation sur site - 448 h hors certification

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

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 : 70 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**

**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](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