



PROGRAMME DE FORMATION

Bachelor Chargé de développement commercial et marketing

Septembre 2026

BAC + 3

INTITULÉ DE LA FORMATION	Bachelor Chargé de développement commercial et marketing Titre RNCP 38025 Chargé de développement commercial et marketing Certificateur : EDUCSUP Date d'échéance de l'enregistrement : 20/09/2026
DATES DE LA FORMATION	Du 05/10/2026 au 31/07/2027
DURÉE DE LA FORMATION	450 heures d'école 1 semaine à l'école 3 semaines en entreprise
PUBLIC	L'action de formation est ouverte à toute personne ayant pour objectifs : - D'accéder à un niveau supérieur de qualification, - D'évoluer ou de changer de profession ou de secteur d'activité.
PRÉREQUIS	- Être titulaire d'un Bac +2 ou diplôme / certification de niveau équivalent - Avoir passé un entretien d'admission au sein du centre de formation Remplir les critères d'admission du centre de formation (motivation, projet)

EVEREN FORMATION

Situé : 2 Allée du Clos Jacquet 36330 LE POINCONNET
Tél : 02 19 00 06 90 – Mail : contact@everen-formation.fr
Site internet : www.everen-formation.fr - N° Siret : 913 336 368 00034
Numéro de déclaration d'activité : 24 36 01051 36 – V7.0.02/07/2026



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Objectifs et contexte de la certification :

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.

Type d'emplois accessibles :

- Chargé(e) de développement commercial et marketing
- Responsable de développement commercial
- Chef des ventes
- Business développer
- Chef de secteur
- Chargé(e) d'affaires
- Chargé(e) Marketing et communication
- Responsable Commercial et marketing
- Commercial e-commerce
- Web commercial

EVEREN FORMATION



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES	Le métier de Chargé(e) de développement commercial et marketing est transverse et se retrouve dans TOUS les secteurs d'activité (agroalimentaire, 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 produit diligentée par l'entreprise à son intégration. Il doit être capable de : - Mettre en œuvre un plan marketing omnicanal - Développer et suivre les ventes multicanales - Manager une équipe commerciale et marketing
MODALITÉS D'ADMISSION ET DÉLAIS D'ACCÈS	- Entretien d'admission avec un membre de la direction du centre. Inscriptions au 31/07/2026 - Étude du dossier de candidature téléchargeable sur notre site web : www.everen-formation.fr
TARIFS	- Pas de frais d'inscription ni de scolarité à prévoir - Les coûts de la formation peuvent être pris en charge par des financeurs publics

EVEREN FORMATION



MOYENS PÉDAGOGIQUES	Moyens pédagogiques mis en œuvre : EVEREN FORMATION s'engage à adapter ses formations en fonction des besoins, difficultés ou demandes des apprentis sicela ne va pas à l'encontre du programme et du bon déroulement de la formation. - Séances de formations théoriques en salle - Encadrement des alternants par des formateurs expérimentés.Vidéo-projections de cours - Transmission du contenu des cours sur l'espace étudiant de notre logiciel (Net Yparéo) à chaque fin de séance. <u>Compétences+ :</u> Ateliers ludiques, interventions de professionnels, coaching individuels ou groupés qui permettront de travailler des compétences professionnelles, établir des projets de poursuite d'études ou encore de se perfectionner sur des tâches habituelles en entreprise.
MOYENS TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT	- Supports pédagogiques conçus à partir du référentiel académique - Étude de cas concrets - Mise en pratique en entreprise - Interventions de professionnels au CFA Moyens techniques - Salles équipées de vidéos-projecteurs pour la projection de cours ou de documents vidéo Moyens d'encadrement Tout au long de l'année l'alternant sera encadré par l'équipe pédagogique composée : - D'un responsable pédagogique, pilote de l'action de formation, - D'un formateur référent, garant du bon déroulé des apprentissages des étudiants dont il a la charge - De formateurs justifiant au minimum d'un niveau II de formation et qualifiés dans la discipline enseignée. D'un tuteur en entreprise chargé d'accompagner l'alternant tout au long du cursus.

EVEREN FORMATION



LIEU DE LA FORMATION	CFA EVEREN FORMATION 2 Allée du Clos Jacquet 36330 LE POINCONNET
MODALITÉS DE SUIVI	Administratif • L'appel est réalisé à chaque cours via le logiciel de l'établissement. • Attestations mensuelles d'assiduité. Pédagogique • Entretiens trimestriels avec le formateur référent de la formation ainsi qu'avec le responsable pédagogique • Visites trimestrielles en entreprise pour s'assurer de l'épanouissement et de l'efficacité de l'alternant. Conseils de classe trimestriels pour l'établissement des bulletins scolaires.
CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET COMPÉTENCES ACQUISES DURANT LA FORMATION	L'acquisition de la certification se fait par la capitalisation des 4 blocs de compétences et/ou par équivalence. L'intégralité de la certification s'obtient par la validation de tous les blocs de compétences. Taux d'obtention : NC
SANCTION DE LA FORMATION	• Diplôme RNCP de niveau 6 (bac+3/4) sous réserve des résultats obtenus aux examens • Attestation de formation
EFFECTIF	Effectif maximum : 20 étudiants
POUR ALLER PLUS LOIN	Poursuite d'étude possible : - Master Communication et Marketing - Master Marketing Digital - Master Marketing et Gestion Commerciale - Master Marketing International - Master Marketing Connecté et Communication Digitale - Master Marketing et Communication des Entreprise - Master Marketing et Relation Client - Master Marketing Stratégique

EVEREN FORMATION



EVEREN FORMATION est totalement accessible aux personnes en situation de handicap

Si un bénéficiaire a des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez contacter au préalable le référent handicap afin que nous puissions dans la mesure du possible adapter la formation et vous permettre de suivre celle-ci dans les meilleures conditions.

Référent handicap : Cédric CESAR

02 19 00 06 90

administratif@cfa-everen.fr

EVEREN FORMATION



Contenu de la formation :

La formation Bachelor Chargé de développement commercial et marketing se compose de 3 parties distinctes.

I - Mise en œuvre d'un plan marketing omnicanal

- Collecter 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.
- Collecter les données du marché de l'entreprise, au moyen d'enquêtes terrain auprès des clients B to B et B to C pour permettre le développement de l'innovation des produits et services.
- Analyser les données collectées, au moyen de grilles d'évaluation concordantes, type matrices, dans un but de cerner le marché et de détecter de nouveaux marchés potentiels.
- Présenter les résultats de l'étude de marché à la direction générale et marketing, au moyen d'un rapport de synthèse, dans le but de permettre à la direction de définir la stratégie marketing de l'entreprise.
- 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 offline, au moyen d'outils d'aide à la vente mis à la disposition des équipes commerciales, pour soutenir l'action commerciale des équipes terrain.
- Déployer la stratégie online, adaptée au soutien ou au lancement des produits/services, en collaboration avec les équipes, dans le but de déployer et gérer un plan de communication externe pour optimiser la visibilité des produits et services de l'entreprise
- Mettre en œuvre un plan d'actions correctives, au moyen d'une analyse des résultats des campagnes offline et online, et de leur rentabilité, dans le but de maintenir et d'améliorer les retours sur investissements.
- Recruter et constituer les équipes, avec le soutien du service Ressources Humaines, par la sélection de profils adaptés, pour structurer l'activité commerciale.
- Ingérer et suivre les nouvelles recrues, pour optimiser leurs performances, par une animation d'équipe, en vue d'instituer une émulation au sein de l'équipe.
- -Animer une équipe commerciale par l'organisation de réunions, séminaires, événements, afin de recenser les performances individuelles et collectives pour atteindre les buts fixés.
- -Évaluer les performances de l'équipe, au moyen de tableaux de bord, dans le but de fixer de nouveaux objectifs SMART.

EVEREN FORMATION

Situé : 2 Allée du Clos Jacquet 36330 LE POINCONNET
Tél : 02 19 00 06 90 – Mail : contact@everen-formation.fr
Site internet : www.everen-formation.fr - N° Siret : 913 336 368 00034
Numéro de déclaration d'activité : 24 36 01051 36 – V7.0.02/07/2026



- Motiver les équipes, par des réunions individuelles et collectives, dans le but d'atteindre les objectifs fixés.
- 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.
- Conduire des entretiens professionnels, au moyen de réunions individuelles, et de grilles d'analyse personnelles, ou éventuellement fournies par le service ressources humaines, dans le but d'évaluer le positionnement de chaque membre de l'équipe pour recenser ses besoins d'évolution professionnelle, et de les indiquer à la DRH, s'il y a lieu.
- Élaborer un plan de développement des compétences des membres de l'équipe, au moyen de catalogues de formation, dans le but de disposer d'intervenants performants disposant de compétences commerciales actualisées.

II - Développer et suivre les ventes multicanales

- Identifier ses cibles commerciales, à partir d'un plan marketing définissant les politiques prix, tarifs, distribution, promotion, en vue d'élaborer le plan d'actions commerciales permettant le développement des ventes.
- Prospecter de nouveaux clients B to B et B to C, par des moyens en adéquation avec les cibles, pour consolider et accroître le portefeuille clients.
- Négocier une offre commerciale, à partir de l'argumentaire commercial défini par le plan d'actions, en vue de transformer le prospect en client.
- Gérer la relation client, à l'aide d'un suivi du retour et de la satisfaction des clients, en vue de les fidéliser et de développer le chiffre d'affaires.
- Démultiplier les canaux de distribution, par la mise en place de partenariats commerciaux, en vue de constituer un réseau commercial.
- Animer le réseau commercial, à partir de supports et d'arguments de vente, de visites, d'échanges, en vue de susciter l'adhésion de chaque unité de vente et de réaliser un plan de suivi des ventes.
- Piloter l'ensemble de l'activité commerciale, à partir du suivi des ventes, au moyen de tableaux de bord de suivi du chiffre d'affaires et des marges, dans le but d'atteindre les objectifs commerciaux et financiers fixés.



III- Manager une équipe commerciale et marketing

- Recruter et constituer les équipes, avec le soutien du service Ressources Humaines, par la sélection de profils adaptés, pour structurer l'activité commerciale.
- Ingérer et suivre les nouvelles recrues, pour optimiser leurs performances, par une animation d'équipe, en vue d'instituer une émulation au sein de l'équipe.
- Animer une équipe commerciale par l'organisation de réunions, séminaires, événements, afin de recenser les performances individuelles et collectives pour atteindre les buts fixés.
- Évaluer les performances de l'équipe, au moyen de tableaux de bord, dans le but de fixer de nouveaux objectifs SMART.
- Motiver les équipes, par des réunions individuelles et collectives, dans le but d'atteindre les objectifs fixés.
- 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.
- Conduire des entretiens professionnels, au moyen de réunions individuelles, et de grilles d'analyse personnelles, ou éventuellement fournies par le service ressources humaines, dans le but d'évaluer le positionnement de chaque membre de l'équipe pour recenser ses besoins d'évolution professionnelle, et de les indiquer à la DRH, s'il y a lieu.
- Élaborer un plan de développement des compétences des membres de l'équipe, au moyen de catalogues de formation, dans le but de disposer d'intervenants performants disposant de compétences commerciales actualisées.

Contact :



Service administratif : 02 19 00 06 90

Mail : contact@everen-formation.fr

EVEREN FORMATION

Situé : 2 Allée du Clos Jacquet 36330 LE POINCONNET
Tél : 02 19 00 06 90 – Mail : contact@everen-formation.fr
Site internet : www.everen-formation.fr - N° Siret : 913 336 368 00034
Numéro de déclaration d'activité : 24 36 01051 36 – V7.0.02/07/2026