

**BAC+3**
**ECORIS**  
 L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE

**COMMERCE MARKETING**

# MARKETING ET DISTRIBUTION OMNICANALE

**Responsable en Développement Commercial et Marketing**  
**Titre RNCP de niveau 6 (BAC+3)**

Code RNCP N° : 37633

Date de publication : 31-05-2023 - Date d'échéance de l'enregistrement : 31-05-2026

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37633/>

**3<sup>ème</sup> année de formation\***

*↶ En alternance*

## DURÉE

- 504 heures de formation  
De Septembre N à Septembre N+1
- 1 période en entreprise de 40 jours minimum
- Possible en alternance

## VALIDATION\*\*

- Titre RNCP Responsable en Développement Commercial et Marketing
- Bachelor Marketing et Distribution Omnicanale (60 crédits ECTS)

## PRÉREQUIS

- Bac + 2 validé (120 crédits ECTS) ou Bac suivi de 3 années d'expérience professionnelle post-bac dans le secteur tertiaire
- Passage de tests d'entrée
- Dossier de candidature et entretien

## MÉTIERS VISÉS

- Manager/Responsable de rayon
- Chargé de développement commercial en grande surface
- Responsable commercial GMS
- Chef de produits

## MÉTHODES MOBILISÉES

- Des cours alternant des apports théoriques et des exercices pratiques
- Une équipe pédagogique composée d'enseignants et de professionnels diplômés
- Une pédagogie intégrant suivi et résultats individuels avec une évaluation par compétences professionnelles
- Des supports et compléments de cours en ligne

 Office 365   WOO COMMERCE

## OBJECTIFS

- Élaborer une stratégie commerciale et marketing
- Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente
- Optimiser la gestion financière et juridique des activités commerciales et marketing de l'entreprise
- Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale
- Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique

\*Pour la 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> année, se référer au programme Bachelor Up'

\*\*Sous condition de validation (voir règlement d'examens)

BACHELOR - MARKETING ET DISTRIBUTION OMNICANALE



## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôles en cours de formation (épreuves écrites et orales) et partiels en fin de semestres, avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.
- Un bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs est réalisé en fin de chaque semestre.
- Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant élabore un projet personnel qui fait l'objet d'un mémoire et d'une soutenance devant un jury de professionnels.



## CONDITION ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Étudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi
- Délai de traitement des candidatures : 1 semaine
- Entrée en formation autorisée jusqu'au 31/10/N



Accessibilité aux publics en situation de handicap et/ou titulaire d'une Reconnaissance et la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH)\*.

\*Pour tout besoin spécifique et toute adaptation contactez-nous.



## CHIFFRES CLÉS

**71**

Admis

**86%**Taux de réussite  
(2022-2023)**89%**Taux de présentation  
aux examens  
(2022-2023)

## PROGRAMME

Durée de la formation : 1 an

### Élaborer une stratégie commerciale et marketing

- Marketing opérationnel et stratégique
- RSE

### Déployer une stratégie marketing omnicanale efficiente

- Marketing Digital
- Communication commerciale
- Communication opérationnelle et stratégique

### 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

### Encadrer les équipes et animer l'activité commerciale

- Recrutement de l'équipe de vente
- Techniques de vente
- Communication et Management
- Management de l'équipe de vente
- Simulation de vente
- Anglais appliqué

### Déployer l'offre commerciale sur un marché spécifique

- Management de la Grande Distribution

### Préparation au mémoire professionnel

- Conduite de projet

## POSSIBILITE DE VALIDATION PAR BLOCS DE COMPÉTENCES OU PAR LA VAE

- Le programme est découpé en blocs de compétences. Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante. L'examen se déroule alors sous forme ponctuelle. La moyenne à chaque bloc permet l'obtention du diplôme. La validation de la certification est également soumise à la rédaction et à la présentation orale d'un mémoire professionnel et à la réalisation d'un stage en entreprise de 40 jours minimum.
- Pour les personnes en activité professionnelle ou ayant eu une activité professionnelle significative, la certification peut être obtenue par la formation ou la VAE.
- Pour ce type de parcours, adressez votre demande à [executive@ecoris.com](mailto:executive@ecoris.com)



## TARIFS



Devis et planning personnalisés à la demande (bilan de positionnement)

En savoir + sur  
les financements



## POURSUITE D'ÉTUDES

- Titre niveau 7
- Exemple :
  - M1 Management et Stratégie Commerciale
  - M1 Management Achats et Logistique



## CONTACT

- Chambéry : 04 79 69 28 17
  - Annecy : 04 50 09 27 98
  - Lyon : 04 37 66 43 15
  - Annemasse : 04 50 87 21 36
  - Grenoble : 04 85 87 07 10
- [www.ecoris.com](http://www.ecoris.com)