

- ☐ Découverte du numérique
- ☐ Filière Webmarketing
- ☒ Filière Développement commercial



Responsable d'activité commerciale & marketing

En partenariat – Titre certifié de Responsable d'Activité Commerciale et Marketing de l'ICD (IGS) enregistré au RNCP n°38808, niveau 6(EU), codes NSF 310 - 313, par décision de France Compétences en date du 27/03/2024, code diplôme 26X31259

Prochaine rentrée : septembre 2026 à Paris

PRÉREQUIS & PUBLIC CIBLE

L'accès à cette formation est ouvert à tous publics, aux conditions suivantes :

- Être titulaire d'un titre RNCP ou diplôme de niveau 5(Eu) (Bac+2)
- Culture commerciale
- Softskills : rigueur, créativité, sens relationnel, autonomie
- Projet professionnel en lien avec les débouchés de la formation

ÉQUIVALENCES & PASSERELLES

Il est possible d'accéder à la certification avec un titre RNCP ou diplôme de niveau 4 assorti d'une expérience professionnelle d'au moins 3 ans dans le domaine du commerce, de la vente ou de la gestion commerciale. Voir [fiche France Compétences du titre](#)

DÉBOUCHÉS

Postes accessibles à l'issue de la formation : Technico-commercial, Business developer, Assistant commercial...

Taux d'insertion global à 6 mois des titulaires du titre: 87 %

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : 63 %

Poursuite d'études : Mastère Manager du Marketing et de la Relation Client, [Mastère Expert en stratégie et transformation digitale](#)

Postes accessibles après expérience : Responsable commercial, Chef des ventes...



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Élaborer le plan d'actions marketing et commercial de l'entreprise ou de son périmètre d'activité au service d'une stratégie omnicanale
- Soutenir le déploiement opérationnel et la performance du plan d'action commercial
- Consolider la relation client et développer de nouvelles opportunités commerciales dans le cadre d'une stratégie commerciale omnicanale
- Animer des équipes commerciales et/ou marketing en mode collaboratif

PROGRAMME

FORMAT



504 heures / 12 mois

Rythme d'alternance :

2 jours en formation / 3 jours en entreprise

BLOC 1 Élaborer le plan d'actions marketing et commercial

- Analyser son marché pour proposer une stratégie commerciale et marketing
- Techniques de sourcing / Veille Innovation
- Fondamentaux du marketing stratégique : définir le positionnement marketing et commercial de la solution
- Expérience client : conquête, nursing et fidélisation
- Construire son plan d'action commercial et marketing
- Organiser la stratégie de couverture commerciale de l'entreprise
- Décliner les objectifs marketing et commerciaux du plan & outils de pilotage
- Gérer et optimiser la gestion financière des actions commerciales et marketing de l'entreprise & financement éthique

BLOC 2 Soutenir le déploiement opérationnel et la performance du plan d'action commercial

- Construire le plan d'actions marketing digital multicanal
- Créer ou optimiser les processus métier pour favoriser la réussite du PCAM
- Éthique commerciale et marketing
- Impacts de la RSE et réglementation associée sur l'activité commerciale
- Mettre en place et animer son suivi dans des tableaux de bord spécifiques & utiliser un CRM
- Étudier la rentabilité des actions commerciales et marketing
- Management de la culture client & qualité : mettre en place la CRR (rétention client)
- Gérer les situations clients difficiles
- Perfectionnement Excel
- Réaliser des présentations dynamiques et impactantes avec Canva

BLOC 3 Consolider la relation client et développer de nouvelles opportunités commerciales

- Techniques de prospection en multicanal
- Mener des démarches de réseautage et de partenariats on- et offline
- Fondamentaux du marketing digital
- Stratégie de publication de contenus
- Maîtriser les techniques de social selling
- Découvrir les étapes de l'inbound marketing
- Animer des démonstrations produits en salon, événement et lors de webinars

TARIFS

Cette formation est conventionnée dans le cadre d'un contrat d'alternance. Elle est donc entièrement financée par l'entreprise et son opérateur de compétences.

Modalités de financement et de rémunération de l'alternance

Modalités de rémunération et aides spécifiques pour les apprentis

En initial : 7 000 € / an (possibilité de paiement échelonné).

CONDITIONS D'ADMISSION

Tests de sélection
Entretien individuel
Dossier administratif

DÉLAIS D'ACCÈS : Variable selon dispositif de financement – Nous contacter

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de présentations théoriques et de travaux pratiques
Blended learning : 60 % présentiel / 40 % distanciel
LMS E-campus (Moodle)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas d'entreprise réels ou reconstitués
Mises en situation professionnelle avec scénarii
Réalisation d'un projet de développement commercial (dossier écrit + soutenance orale)

Référente pédagogique :

Mme Géraldine PINSON

contact@301-pmn.fr

Référentes administratives :

CONTACTS ÉTUDIANTS :

Mme Fanny CHEVALIER

Mme Pauline DIAWARA

admissions@301-pmn.fr

CONTACTS ENTREPRISES :

Mme Sabine BOUTHORS

Mme Myriam EL YOUNSI

relations-entreprises@301-pmn.fr

PROGRAMME

- Animer des groupes de projet autour des nouvelles technologies favorables à l'Humain et à la Planète
- Communication interpersonnelle et leadership dans l'entretien commercial (clients / fournisseurs / partenaires)
- Maîtriser les techniques de négociation commerciale
- Piloter la contractualisation commerciale et résoudre les litiges commerciaux
- Répondre à un appel d'offres
- L'expérience client « Wahou »
- English negotiation
- Méthodologie de projets, organisation, gestion du temps et des priorités
- Rédiger des écrits professionnels et rédiger pour le web

BLOC 4 Animer des équipes commerciales et/ou marketing en mode collaboratif

- Responsabilité sociétale du manager : QVCT & RSE
- Fondamentaux de la réglementation RH / droit du travail
- Mener un entretien de recrutement avec efficacité
- Gérer / préparer ou participer à l'onboarding des nouvelles recrues
- Les fondamentaux du management opérationnel
- Manager communiquant & prise de parole en public : conduite de réunion, briefs d'équipe...
- Les entretiens clés de management individuel et motivationnel
- Gérer les situations sensibles

ACTIVITÉS CONNEXES Pack Ascension

- Rentrée / journée d'intégration
- Concepts clés de la Tech for Good, éthique et responsabilité dans les technologies
- Atelier : prendre la parole en public de manière claire et convaincante
- Atelier : usage professionnel de LinkedIn
- Atelier : CV, recherche d'offres & simulations d'entretiens et questions difficiles
- Atelier : j'intègre l'IA dans mon métier pour gagner en efficacité
- Accompagnement individuel
- Examens de certification

Mise à jour du 23/07/2026

FORMAT



504 heures / 12 mois

Rythme d'alternance :

2 jours en formation / 3 jours en entreprise

VALIDATION

Certificat de réalisation

Titre RNCP38938 de niveau 6 (Eu)

« [Responsable d'activité commerciale et marketing](#) ». Certificateur : [ICD – Groupe Igensia Education](#).

Titre enregistré au RNCP par arrêté du 27/03/2024, éligible CPF.

Codes NSF 310, 313.

Code diplôme 26X31259.



Une validation partielle par blocs de compétences est possible selon le profil des candidats. Se reporter à la [fiche RNCP](#)

CHIFFRES 2024-2025

Taux de placement : 81 %

Taux de rupture des contrats d'apprentissage : 14 %

Taux de présentation aux examens : 87,75 %

Taux d'obtention des certifications : 100 % des candidats aux examens

Taux d'activité à 6 mois : 59 %, dont :

- Taux de poursuite d'études : 35,5 %

- Taux de retour à l'emploi à 6 mois : 23,5 %

Référente pédagogique :

Mme Géraldine PINSON

contact@301-pmn.fr

Référentes administratives :

CONTACTS ÉTUDIANTS :

Mme Fanny CHEVALIER

Mme Pauline DIAWARA

admissions@301-pmn.fr

CONTACTS ENTREPRISES :

Mme Sabine BOUTHORS

Mme Myriam EL YOUNSI

relations-entreprises@301-pmn.fr

QUI SOMMES-NOUS?

L'école 301 x PMN, c'est la fusion **de deux expertises** : **301**, spécialisée dans le marketing digital et l'e-business , et **PMN**, reconnue pour ses formations en informatique et gestion de projet.

Campus Paris

Au cœur de la Défense, au plus près des acteurs du marché.

Campus Rennes

Intégré dans une région en plein essor et en innovation constante.

Notre approche pédagogique combine enseignements théoriques, mises en situation pratiques et projets concrets, afin que chaque étudiant maîtrise les outils modernes. Les intervenants professionnels et le suivi personnalisé assurent un accompagnement optimal tout au long de la formation. Cette synergie permet à nos étudiants de bénéficier d'un parcours complet, combinant vision stratégique et maîtrise technique.

Votre réussite est notre priorité !

Qu'est-ce qu'un titre RNCP ?

Le RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) recense l'ensemble des diplômes et titres à vocation professionnelle. Le titre RNCP atteste d'un niveau de qualification et de connaissances nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Les étudiants comme les employeurs peuvent ainsi identifier plus facilement les compétences acquises à l'issue d'une formation.

Il favorise votre employabilité et une insertion professionnelle plus rapide !

Plus d'informations sur le site de [France Compétences](https://francecompetences.fr)

Accessibilité

Nos salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour tous besoins spécifiques, merci de contacter nos **Référentes Accessibilité** :
Mme Géraldine PINSON / Mme Pauline DIAWARA
accessibilite@301-pmn.com

Comment candidater ?

Pour nous rejoindre, rendez-vous sur notre site internet et complétez le formulaire de candidature. Vous pouvez également nous contacter directement en retrouvant nos coordonnées ci-contre.

Référente pédagogique :

Mme Géraldine PINSON
contact@301-pmn.fr

Référentes administratives :

CONTACTS ÉTUDIANTS :

Mme Fanny CHEVALIER
Mme Pauline DIAWARA
admissions@301-pmn.fr

CONTACTS ENTREPRISES :

Mme Sabine BOUTHORS
Mme Myriam EL YOUNSI
relations-entreprises@301-pmn.fr