



# BACHELOR

## Responsable Marketing Commerce et Expérience Client (RM2C)

### Qu'est-ce qu'un Bachelor ?

En France, un Bachelor est une certification professionnelle de grade BAC+3. Il est délivré par le Ministère du travail. Ce Bachelor vous permet d'obtenir 60 crédits ECTS (European Credits Transfer System) permettant toutes poursuites d'études.

«Responsable Marketing Commerce et Expérience Client – Code NSF 312p – Certification professionnelle de niveau 6(Eu) -Enregistrée au RNCP n° 35 261 par arrêté du 10 février 2021 sous l'autorité et délivrée par C3 INSTITUTE. Certification accessible via le dispositif VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès»

### Pour quels métiers ?

Chef(fe) de rayon produit, Chef(fe) de marché, Chef(fe) de secteur, Chargé (e) d'études, Chargé (e) de communication, Responsable Commercial, Responsable des ventes, Attaché(e) Commerciale, Responsable de rayon.

### Prérequis

Titulaire d'un BAC + 2 ou de niveau 5 validé (120 ECTS)

### Objectifs

Le (la) responsable Marketing Commerce et Expérience client contribue directement à la gestion de la connaissance client dans le but de proposer une offre mieux adaptée en utilisant tous les nouveaux outils marketing numériques à disposition.

### Cursus

**553 heures de formation**  
**dont 75 heures d'évaluations**

#### > En Formation initiale (payante)

Devis sur demande, stage de 3 mois obligatoire.

#### > En alternance (rémunérée)

### Rythme

**3 jours tous les 15 jours**

**De septembre à juillet**

Semaines d'examens imposées par le certificateur

### Contenu

#### BLOCS DE COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ET CONTENUS

##### BLOC 1 : RÉALISER DES ETUDES DE MARCHÉ

Veille concurrentielle/Etudes et recherche Marketing/Stratégie Marketing

##### BLOC 2 : CONTRIBUER A LA DEFINITION DE LA STRATEGIE MARKETING ET COMMERCIALE

Stratégie marketing et commerciale/marketing digital/marketing mobile/Négociation vente

##### BLOC 3 : PILOTER LE PLAN D' ACTIONS MARKETING ET COMMERCIALES

Pilotage commercial, Pilotage des actions et Pilotage on line  
Analyses des performances

##### BLOC 4 : MANAGER ET DEVELOPPER UNE EQUIPE COMMERCIALE

Management d'équipe/Animation d'équipe/Analyse de performances de l'équipe

### Évaluation

- Contrôles de connaissances
- Rapport d'expérience
- Dossiers professionnels écrits défendus à l'oral
- Business Game
- Jeux de rôles de Management
- Grand oral

EFFECTIF

15 par classe maximum

CERTIFICATIONS



LES FORMATIONS



Commerce, Management, Marketing & Environnement

📍 15 rue des oiseaux - 79460 MAGNÉ

☎ 05 49 35 39 01

✉ contact@formations-marais.com

🌐 www.formations-marais.com