

## BAC +3 Responsable du Développement Commercial et Marketing

### Votre Profil

Titulaire d'un BAC +2 (DUT, BTS, L2), vous êtes doté.e d'un excellent relationnel, vous faites preuve d'autonomie, de réactivité, de rigueur ainsi que de capacités managériales, avec une appétence pour le digital.



### Votre Entreprise

Vous exercez votre activité dans toute forme d'organisation (artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique) disposant d'un service commercial et marketing.

### Votre Activité

Vous mettez en œuvre une stratégie de développement commercial et le plan d'actions commerciales de l'entreprise.

Vous mettez en place des actions de marketing digital (stratégie de contenu, search marketing, affiliation, marketing viral...).

Vous organisez la force de vente et managez l'équipe commerciale (à proximité et à distance).

Mettre en œuvre une stratégie  
de développement et marketing

Piloter le développement en  
mode projet

MISSIONS

Manager durablement une équipe à  
proximité et à distance

Diffuser des produits et des services

**BACHELOR / BAC +3**  
**Contrat d'Apprentissage / de Professionnalisation**  
**Durée : 1 an**  
**Code RNCP : 36728**

[www.kedi-formation.fr](http://www.kedi-formation.fr) / [recrutement@kedi.fr](mailto:recrutement@kedi.fr)  
**03.89.33.91.07 / 25 allée Gluck, 68200 Mulhouse**

## ENSEIGNEMENTS

### GESTION D'ENTREPRISE

Gestion budgétaire  
Financement de la transition  
Contrôle de gestion  
Réglementations, Responsabilités et risques professionnels  
Droit commercial  
Gestion de marques, de brevets  
Propriété intellectuelle

### STRATÉGIE DES ORGANISATIONS

Politique et diagnostic stratégique  
Sociologie des organisations  
Stratégies marketing  
Stratégie commerciale  
Relations clients  
Stratégies de communication  
Initiation à la communication événementielle

### MARKETING

Veille stratégique, étude du marché  
Principales techniques marketing  
Marketing international  
Mix marketing appliqué  
Marketing événementiel  
Gestion de data  
Marketing digital  
E-réputation  
Étude et analyse des données  
Analyse comportementale du consommateur  
Plateforme de marque  
Stratégies de partenariats, sponsoring, mécénats

### MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES

Fondamentaux de la GRH  
Management d'une équipe - Management collaboratif et innovation managériale  
Grands principes du droit social et du droit du travail  
Conduite du changement  
Communication interpersonnelle / Conduite de réunion

### COMPÉTENCES PRO MARKETING

Gestion de projets  
Stratégies numériques  
Distribution omnicanal et commerce en ligne  
Créations publicitaires  
Actions promotionnelles et publicitaires  
Techniques de référencement  
Langages spécifiques (optionnel)  
Community management  
Brand Content  
Management de la qualité  
RSE et développement durable de l'entreprise  
Informatique de gestion, PGI  
CRM, gestion de base données  
Outils digitaux d'un service  
E-Commerce  
Négociation

### VALORISATION DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Projet  
Atelier d'insertion professionnelle  
Séminaire culture métier  
Travaux des compétences et dossiers  
Training grand oral  
Examen final

### COMMUNICATION

Management de l'information et des données  
RGPD  
Techniques de veille et de recherche  
Techniques et outils de communication  
Relation Médias, relations publics  
Communication institutionnelle  
Culture graphique, culture publicitaire de l'image  
Création graphique (optionnel) : PAO, suite Adobe, audiovisuel, conception numérique, webdesign  
Anglais professionnel

## RÈGLEMENT D'EXAMEN

**Contrôle Continu** : Partiels - Études de cas - Mise en Situation - Challenge - Oraux

**Travaux de compétences** : 13 comptes rendus

**Dossier Professionnel (Examen National)** : 4 synthèses - 5 recommandations

**Livrables** : Rapport d'activité - Dossier projet - Livret d'employabilité

**Grand oral**