

## Chargé de Développement Commercial et Marketing- CDCM sous l'autorité de ESCCOT - Niveau 6 (Ex Niv II-Bac+3)

### Objectifs

Le Titulaire de cette certification est responsable du développement de la stratégie commerciale et marketing. Il conçoit et met en œuvre des actions dans les domaines commercial et marketing visant à répondre aux besoins de la clientèle. En tant que chef de projet, il coordonne les moyens humains, financiers et logistiques. Il contrôle les résultats et rend compte à la Direction générale. Il maîtrise la planification des budgets, ainsi que le recrutement et l'encadrement d'une équipe.

### Les compétences visées

- ✓ Analyser un marché pour définir, organiser et mettre en œuvre une stratégie commerciale.
- ✓ Concevoir la stratégie marketing de l'entreprise et piloter le plan d'actions.
- ✓ Mettre en œuvre le plan d'actions de communication
- ✓ Analyser les données d'activité de la structure, du service et identifier des axes d'évolution.
- ✓ Gérer les ressources humaines d'un projet et coordonner l'activité d'une équipe.
- ✓ Développer un plan d'actions marketing digital.
- ✓ Evaluer la rentabilité économique et financière et la faisabilité juridique d'un projet.

### Le programme : 6 blocs principaux

**BLOC1**  
Gérer l'activité commerciale

**BLOC2**  
Piloter un plan d'actions marketing

**BLOC3**  
Mettre en œuvre un plan d'actions de communication

**BLOC4**  
Gérer un projet commercial et marketing

**BLOC 5**  
Développer un plan d'actions marketing digital

**BLOC6**  
Gérer un projet commercial sous ses aspects administratif, financier et juridique

### Conditions d'admission

La formation est ouverte aux candidats titulaires d'un bac+2 validé ou justifiant d'un niveau bac+2 et de 1 an d'expérience professionnelle minimum dans le domaine(hors contrat d'alternance)

La sélection se fait sur étude du dossier de candidature, test et entretien.

## Chargé de Développement Commercial et Marketing - CDCM sous l'autorité de ESCCOT - Niveau 6 (Ex Niv II-Bac+3)

### Organisation de la formation

Le cycle est suivi en formation **en alternance ou en initiale avec périodes de stage de 18 à 26 semaines**. La formation compte environ **600 heures d'enseignement**, complétées par une phase d'apprentissage professionnel et de mise en pratique des acquis sur le terrain, notamment par des études de cas, jeux de rôle et mises en situation.

### Attribution du Titre

L'attribution du titre est décidée par le jury du certificateur sur proposition du centre de préparation.

Le cursus est sanctionné par le titre certifié de « Chargé de développement commercial et marketing » enregistré au RNCP au niveau 6 (Ex Niv II), sous l'autorité de SOGESTE-GROUPE ESCCOT (Fiche 30407 - code 312 - JO du 17/04/2018)

### Nombre et répartition des centres de préparation

?

### Les épreuves

Contrôle continu

Etudes de cas et jeu de rôle

Mémoire professionnel

Soutenance du Mémoire

Bilan professionnel par l'entreprise d'accueil

### Débouchés professionnels

- ✓ Responsable commercial
- ✓ Chef de projet commercial ou marketing
- ✓ Responsable de secteur
- ✓ Chef des ventes
- ✓ Responsable relation client
- ✓ Chef de projet webmarketing

(2 / 2)