



CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING (H/F)

FORMER
POUR
PERFORMER

TITRE PROFESSIONNEL

Chargé de développement commercial et marketing

FORMATION CERTIFIANTE RNCP38025

Formation en apprentissage

Reconnu par l'état - Titre certifié de niveau 6 (équivalent Bac+3)
code NSF 312, délivré par le Ministère du travail du Plein Emploi et de
l'insertion.

Date d'enregistrement de la certification : du ??-??-???? au 20-09-2026

EFFOR SKILLS

Notre Centre de Formation d'Apprentis (CFA) a pour mission d'accompagner et former les personnes, y compris celles en situation de handicap, souhaitant s'orienter ou se réorienter par la voie de l'alternance. Il s'agit de développer leurs connaissances et leurs compétences en facilitant leur intégration dans l'emploi, en cohérence avec leur projet professionnel.

Notre raison d'être : redonner à l'alternance ses lettres de noblesse !

- DES PROFESSIONNELS **MOTIVANTS & INSPIRANTS**
- UN APPRENTISSAGE **OPÉRATIONNEL & IMMERSIF**
- UNE PÉDAGOGIE **DYNAMIQUE & PERFORMANTE**



CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

Objectifs de la formation

- Mettre en œuvre un plan marketing omnicanal
- Développer et suivre les ventes multicanales
- Manager une équipe commerciale et marketing
- Assurer la veille stratégique et l'innovation
- Concevoir et présenter des plans d'actions et budgets

Durée

- 12 mois - Temps plein dont 560 heures de formation
- 1 journée et demi de formation en distanciel ou en présentiel par semaine
- 3 journées et demi en structure d'accueil
- 3 séminaires de 2 jours à la charge de l'employeur

Moyens

Les temps de formation sont dispensés par des professionnels, afin d'apporter les clés théoriques et pratiques nécessaires au développement des compétences mises au service des entreprises partenaires.

Mise à disposition d'un ordinateur portable pour chaque apprenant, équipé de la suite Office et d'un accès personnel à la plateforme de Digital Learning

Certification en présentiel (sur l'ensemble du territoire métropolitain et outre-mer)

Ses missions

Au quotidien, le Chargé de développement commercial et marketing (H/F) est amené.e à gérer différents types de missions :

- Analyser les marchés et définir une stratégie marketing adaptée
- Déployer des actions commerciales multicanales pour développer le chiffre d'affaires
- Piloter la performance marketing et commerciale
- Manager et accompagner une équipe

Modalités pédagogiques

Formation en classe virtuelle, en présentiel ou en modalité hybride dont 25% de présentiel obligatoire. Les futurs professionnels bénéficient d'un apprentissage qui alterne entre théorie et pratique, pédagogie active avec des jeux de rôles, des études de cas, des travaux en petits groupes et pédagogie expérientielle.

Tarif de la formation

À partir de **5 414 €** en contrat d'apprentissage*

(Intégralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil dans le cadre d'un contrat d'apprentissage)

*Pour un autre type de contrat, nous contacter

Public

La formation est ouverte à **tous les publics**, y compris aux personnes ayant besoin d'aménagements spécifiques.

Prérequis

- Présenter une expérience professionnelle, personnelle ou citoyenne.
- Comprendre et s'exprimer en français à l'oral et à l'écrit
- Être mobile : aucune exigence de permis de conduire (permis B)
- Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC+2) ou présenter un certificat de fin de scolarité équivalent.
- En l'absence de diplôme ou de certificat de fin de scolarité: tests de positionnement.

Modalités et conditions d'accès

Le premier contact se fait à l'initiative du candidat via nos offres en ligne.
Constitution du dossier de candidature avec le CV actualisé.

-Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 ou BAC+2 ou présenter un certificat de fin de scolarité équivalent.

- Si le candidat est titulaire d'un diplôme fédéral : tests de positionnement pour attester du niveau de maîtrise des prérequis

- En l'absence de diplôme ou de preuve d'une fin de scolarité de niveau 5 (bac+2) : tests de positionnement pour attester du niveau de maîtrise des prérequis

Obtenir une note supérieure ou égale à 12/20 aux tests

- Maîtrise des règles d'orthographe, de grammaire et d'accord pour une communication à visée professionnelle
- Maîtrise du process de vente
- Utilisation des logiciels du Pack Office
- Connaissance filière et métier

Délai d'accès

Délai d'accès de minimum 10 jours (ces délais peuvent s'allonger pour les personnes en situation de handicap ou en fonction du dispositif de financement).



Modalités d'évaluation

Évaluations passées en cours de **formation (ECF)** pour valider les compétences professionnelles visées par les blocs de compétences.

Rédaction du dossier professionnel et de ses annexes.

Certification

Titre professionnel de Niveau 6 (Bac+3) délivré par le Ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion et inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) n° **38025**.

Examen de certification qui comprend :

- Livret ECF (Évaluations passées en Cours de Formation)
- Dossier professionnel (et annexes)
- Mise(s) en situation professionnelle
- Entretien technique
- Entretien final

Les épreuves de certification sont organisées en présentiel.
Possibilité de certification partielle (blocs de compétences) ou totale (intégralité du titre professionnel).

Les avantages

Pour l'apprenti

- 1 ordinateur portable mis à disposition, en fonction de la prise en charge par l'OPCO.
- Possibilité d'augmentation du salaire net (exonération des charges salariales) pour les salariés rejoignant la formation.

Pour l'entreprise ou le club

- **5 000 €** d'aide pour une entreprise de moins de 250 salariés / **2 000 €** pour une entreprise de plus de 250 salariés avec un apprenti de moins de 30 ans.
- Indemnité tutorale en fonction de votre OPCO.
- Exonération des charges patronales.
- Développement des compétences pour pérenniser l'entreprise ou le club.



Contenu pédagogique

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

RNCP38025BC01

Mise en œuvre d'un plan marketing omnicanal

- Collecter et analyser les données de marché et de concurrence
- Définir le positionnement de l'offre et élaborer le plan marketing
- Déployer des actions de communication offline et online
- Évaluer les résultats et mettre en œuvre des actions correctives

RNCP38025BC02

Développer et suivre les ventes multicanales

- Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne identifier les cibles et élaborer un plan d'actions commerciales
- Prospecter, négocier et fidéliser les clients BtoB et BtoC
- Développer de nouveaux canaux de distribution et animer le réseau commercial
- Piloter l'activité commerciale avec des outils de suivi (CA, marges, performances)

RNCP38025BC03

Manager une équipe commerciale et marketing

- Recruter, intégrer et animer une équipe commerciale
- Évaluer et développer les compétences des collaborateurs
- Motiver et accompagner les équipes dans la transition numérique
- Planifier et piloter l'activité de l'équipe pour atteindre les objectifs fixés

Insertion professionnelle

Le chargé de développement commercial et marketing (H/F) peut intégrer des métiers tel que :

- Chargé(e) de développement commercial et marketing
- Responsable de développement commercial
- Chef des ventes
- Business développer
- Chef de secteur
- Chargé(e) d'affaires
- Chargé(e) Marketing et communication
- Responsable Commercial et marketing
- Commercial e-commerce
- Web commercial

Codes ROME :

- M1705 - Marketing
- E1101 - Animation de site multimédia
- M1707 - Stratégie commerciale

Passerelles, Équivalence & poursuites de formation

La formation vise l'insertion directe en emploi. Cependant, vous pouvez également poursuivre votre cursus avec une certification ou diplôme de niveau 7 (équivalence bac +5). Accédez à la fiche RNCP de

France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38025/>

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Pour tout besoin spécifique nécessitant une adaptation de la formation, nous vous invitons à contacter le référent handicap.

referent.handicap@effor-group.com





Contactez-nous !



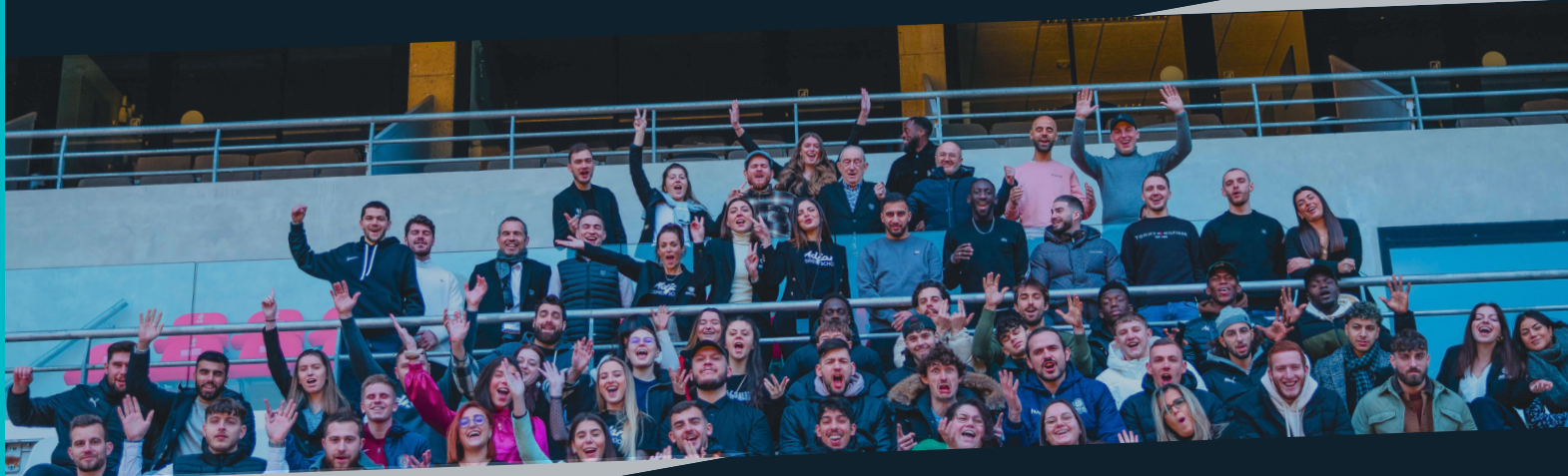
03 10 45 40 02



recrutement@effor-group.com



effor-group.com



EFFOR SKILLS

74 rue du Docteur Lemoine
51100 REIMS

Siret : 89207014500032

Code APE : 8559B

E-mail : contact@effor-group.com

Organisme de formation enregistré sous le numéro
44880149888 auprès du préfet de la région Grand-Est.

Ce numéro ne vaut pas agrément de l'État

Numéro UAI 0512216G

Version 1 : 08-2025

Niveau de performance et d'accomplissement

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

Taux de satisfaction : NC

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels : NC

Taux d'accomplissement : NC

Taux de poursuite d'études : NC

Taux d'insertion professionnelle : NC

Taux d'interruption en cours de formation : 0%

Valeur ajoutée : 100%

Données disponibles en juillet 2026