

BACHELOR

RESPONSABLE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE ET DU MARKETING DIGITAL

Formation en APPRENTISSAGE

RNCP : 40248, Code NSF 312
Date d'enregistrement de la certification: 28/02/2025
Certificateur : GMD - IDELCA
Qualification de Niveau 6

COMPETENCES

Liées au secteur professionnel

- ❖ **Bloc 1** Définir les orientations stratégiques éthiques et responsables et la politique marketing omnicanale de l'entreprise.
- ❖ **Bloc 2** Développer et piloter la performance commerciale sur les différents canaux et suivre la rentabilité
- ❖ **Bloc 3** Concevoir, développer et piloter le pôle communication et commercialisation digitales de l'entreprise.
- ❖ **Bloc 4** Piloter des projets et manager une équipe.

Les temps forts d'une formation dynamique

- ❖ Business game pour commencer l'année
- ❖ Projet de lancement d'un nouveau produit
- ❖ Projet de développement digital, marketing et commercial.

2025 Réussite:
Présentation à l'examen :
Satisfaction :
Rupture :
Interruption :
Insertion
En Emploi :
En emploi dans le commerce :
En poursuite d'étude :
En recherche d'emploi :

Pas de données

Délais d'accès:

Minimum 7 jours

Prochaine session:

Septembre 2026 - juillet 2027

CONTACTS:

ufa.voiron@educagri.fr

Secrétariat : nadira.derbal@educagri.fr

Pédagogie : philippe.morel@educagri.fr

Responsable : nathalie.henner@educagri.fr

Objectifs visés

Le responsable de la performance commerciale et du marketing digital doit être capable d'accompagner les entreprises dans leur transformation numérique et leur appropriation du WEB dans la relation client en mettant en place une stratégie marketing et/ou commerciale omnicanale et en la déclinant en plans opérationnels. Il analyse les différentes composantes du marché et détermine les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens multicanaux à mettre en place.

Débouchés

Le responsable de la performance commerciale et du marketing digital est particulièrement adapté aux PME qui ont un besoin crucial de faire évoluer leur stratégie marketing et commerciale vers le numérique. Dans les plus grandes structures, il pourra intégrer les départements marketing, commerciaux ou e-commerce. Lorsqu'il exerce en agence, il propose une stratégie qui sera mise en œuvre par les chefs de produit de l'entreprise.

Postes : Responsable commercial, Ingénieur Commercial, Responsable e-commerce, Responsable de l'e-marketing, Social media manager, Content manager, Community manager, Responsable de la stratégie digitale, Chef de produit, Responsable de la promotion des ventes, Directeur des ventes, Responsable marketing, Chargé de développement commercial web, Responsable site web, Responsable de la stratégie mobile, Chef de projets marketing, Consultant marketing.

Modalités de formation

- Rythme d'alternance : 1.5 jours (12h) par semaine et 3 semaines pleines (35h) en centre de formation.
- Durée de l'action de formation : horaire en centre de formation 461 h sur 10 mois.

Modalités pédagogiques

Le centre met à disposition des supports en adéquation avec le contenu de formation, une plateforme d'échange et de partage numérique, des documents (écrits, picturaux, audio et vidéo, articles de presse), des outils de la pédagogie de l'alternance (espace numérique de liaison et fiches navettes) et des moyens techniques (vidéoprojecteur / ordinateurs et logiciels appropriés...).

Modalités de validation

Le Bachelor conduit à présenter un titre certifié par l'Etat de niveau 6 enregistré au RNCP par arrêté du ministre. Chaque année, un jury d'attribution du titre sera réuni par le certificateur, seul habilité à décider de la validation du titre.

Le Bachelor se valide pour 40% par contrôle continu et pour 60% par examen final.

Une moyenne générale sur l'ensemble des modules $\geq 10/20$ (avec aucun module $< 8/20$).

Une note à l'épreuve de certification, étude de cas, $\geq 11/20$.

Une note aux 3 épreuves spécifiques (business game, projet de lancement, projet de développement digital) $\geq 10/20$.

Des épreuves de rattrapage peuvent avoir lieu sous condition.

Un absentisme supérieur à 10% de la formation en centre ne permettra pas de valider le titre.

Poursuite d'étude

Possibilité de poursuivre en Master spécialisé en commerce, vente, marketing ou management.

■ Coût de la formation

- Formation prise en charge à la fois par l'employeur à hauteur de 750 euros **et** par l'organisme financeur (OPCO) dont dépend l'entreprise.
- Aucun coût de formation pour l'apprenti.
- L'organisme financeur (OPCO) participe aux frais annexes, (restauration et équipement nécessaire à la formation), dès lors qu'ils sont financés par le centre de formation.

■ Rémunération et financement de l'apprentissage

| | Rémunération selon % du smic | | |
|------------------------|------------------------------|-----------|-------------|
| | 18-20 ans | 21-25 ans | 26 ans et + |
| 1 ^{ère} année | 43% | 53% | 100% |
| 2 ^{ème} année | 51% | 61% | 100% |
| 3 ^{ème} année | 67% | 78% | 100% |

■ Types d'employeurs/Lieux d'apprentissage

- Agence de webmarketing et communication
- Services commerciaux d'entreprise
- Service de publicité et communication de grandes entreprises
- Agence digitale
- Agence de Marketing

■ Les atouts d'un contrat d'apprentissage pour l'entreprise

- 45 jours ouvrés de période d'essai
- Transmission de savoirs professionnels
- Renforcement de vos équipes de collaborateurs
- Exonération des cotisations salariales d'origine légale et conventionnelle (pour les rémunérations inférieures à 50% du SMIC) et des CSG-CRDS dans la limite de 50% du SMIC.

■ Pré-requis

Etre titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 5

■ Conditions d'entrée en formation

- Sélection sur dossier et entretien
- Signer un contrat d'apprentissage.
- Avoir moins de 30 ans** ou un statut de travailleur handicapé ou un projet de création d'entreprise, ou personne inscrite en tant que sportif de haut niveau et ce sans limite d'âge, ou dans le cas de poursuite d'études/ruptures de contrat indépendante de la volonté de l'apprenti et ce dans un délai d'un an et ne pas avoir plus de 35 ans au moment de la conclusion du contrat.

Les candidats doivent:

- Faire une demande de dossier de candidature sur notre site WEB ou le demander par téléphone 04 76 05 02 66 ou par mail ufa.voiron@educagri.fr.
- Participer à un entretien :
 - pour apprécier la motivation et l'adéquation de la formation avec le projet professionnel.
 - pour accompagner le candidat dans ses démarches de recherche de contrat d'apprentissage.

Après admission, l'inscription n'est définitive qu'après signature d'un contrat d'apprentissage, l'établissement d'une convention entre l'OFA et l'entreprise, et dans la limite des places disponibles.

■ Accessibilité

Site accessible aux personnes à mobilités réduites.
Pour plus d'information prendre contact avec le référent Handicap du centre de formation.

Possibilité d'inscription tout au long de l'année.

Mise à jour 21/04/2026

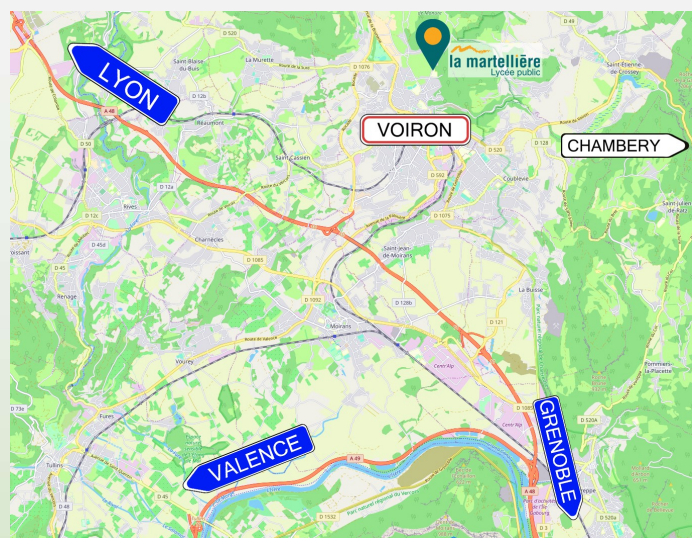
Valeur ajoutée du centre de formation

Lycée à taille humaine
Cadre agréable
Restauration collective
Parc informatique récent

Disponibilité de l'équipe de formateurs.
Pédagogie de projets.
Travail en autonomie et individualisation.

Possibilité de se loger à proximité du centre de formation.

Proximité de villes universitaires et des montagnes.



Lycée Agricole Public la Martellière, établissement spécialisé dans les services aux personnes, la petite enfance et le commerce, vous propose de vous qualifier :
Par la voie scolaire :

- BAC PRO SAPAT : Services Aux Personnes et Au Territoire.
- BAC PRO TC : Technicien Conseil Vente.
- CAPa SAPVER : Services Aux personnes et Ventes en Espace Rural.
- Le CPJEPS Animation des Activités, Vie Quotidienne en biculturalisation.

Par la voie de l'apprentissage :

- BTS MCO : Management Commercial Opérationnel.
- BTS NDRC : Négociation et Digitalisation de la Relation Client.
- BACHELOR Responsable de la performance Commerciale et du Marketing Digital
- CAP AEPE : Accompagnant Educatif Petite Enfance.
- DEAP Diplôme d'Etat Auxiliaire de Puériculture