Responsable en développement commercial et marketing

Certifiante | Contrat appr. | Formation continue

Réf. : 26230052F — Mise à jour : 2 novembre 2026

Organisme responsable : **EFCG - Quimper Business School (QBS)**

Présentation de la formation

Objectifs

- Organiser un dispositif de veille stratégique en identifiant les sources pertinentes, en sélectionnant les outils adaptés et en déterminant les modalités d'analyse et d'exploitation des données adaptés afin de repérer les enjeux et évolutions économiques, juridiques, réglementaires et environnementales impactant l'organisation.
- Analyser les données externes du marché en s'appuyant sur des ressources fiables et actualisées, afin de détecter les tendances de consommation, les comportements responsables et les dynamiques concurrentielles.
- Réaliser un diagnostic commercial et marketing omnicanal, en croisant les données internes (indicateurs financiers et commerciaux) et externes (indicateurs marketing, comportementaux, RSE), issues d'outils d'analyse avancés, afin d'orienter les décisions stratégiques.
- Contribuer à la formulation des objectifs commerciaux et marketing omnicanal, en mobilisant les analyses internes et externes, les attentes des parties prenantes et les enjeux de durabilité (sobriété numérique, réduction de l'empreinte environnementale), en déterminant les canaux physiques et digitaux ainsi que les leviers adaptés (promotion, communication, distribution, expérience client) selon les cibles, pour structurer un plan d'action aligné sur les ambitions économiques, sociales et environnementales de l'organisation.
- Présenter le plan d'action commercial et marketing à la direction, en construisant un argumentaire structuré et convaincant, en mettant en avant la cohérence stratégique, les impacts RSE, les retours sur investissement attendus et les risques maîtrisés, tout en adoptant une posture de négociation adaptée aux objections et aux attentes exprimées, afin d'obtenir la validation des instances décisionnaires.
- Planifier la mise en œuvre du plan d'action en intégrant les ressources humaines, financières et technologiques adaptées, les outils de gestion de projet et l'ensemble des parties prenantes, y compris les personnes en situation de handicap, afin de garantir une exécution conforme aux objectifs fixés.
- Piloter la politique de distribution omnicanal, en sélectionnant et combinant des dispositifs digitaux (achat en ligne, click and collect) et physiques (bornes interactives, tablettes vendeurs) en assurant une présentation attractive et accessible de l'offre pour tout public, y compris en situation de handicap, en anticipant les besoins en approvisionnement et en appliquant un merchandising conforme aux exigences règlementaires afin de fluidifier le parcours d'achat client.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Niveau BTS - Bac +2	**Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4**

Liste des certifications

Responsable en développement commercial et marketing

Code RNCP : 42153

Métiers associés

M1705 — Marketing

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2436776S	Présentiel	Quimper	01/09/2027	30/06/2028
2438974S	Présentiel	Quimper	01/09/2027	30/06/2028

Source : GREF Bretagne #26230052F