



**SAINT-
ASPAIS**
MELUN



BACHELOR DÉVELOPPEUR COMMERCIAL ET MARKETING
Titre RNCP niveau 6 en alternance
DIPLOVIS DÉVELOPPEUR COMMERCIAL ET MARKETING
(contrat d'apprentissage et de professionnalisation)



RNCP 37974 – ISTECS – Date d'enregistrement : 14/09/2023

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de sa formation, le titulaire du Titre Développeur commercial et marketing sera capable de :

- Créer ou gérer une TPE dans un contexte national, en ayant défini préalablement son business model et son business plan.
- Assurer avec succès le développement de cette entreprise en cohérence avec son business plan.
- Concevoir, organiser, déployer et piloter l'activité de façon à satisfaire aux attentes du marché par une offre produits ou services adaptée et définir les conditions d'une activité pérenne

Le spécialiste en commercial établit et met en œuvre un plan commercial et mobilise un ensemble d'outils. Il sait conduire une vente complexe et conçoit des argumentaires en B2B ou B2C. Il rédige des propositions commerciales.

Bloc B1 : Concevoir et mettre en œuvre une stratégie marketing

Bloc B2 : Concevoir et appliquer une stratégie commerciale

Bloc B3 : Manager et développer une équipe commerciale ou marketing

Management des équipes

Bloc B4 : Élaborer, suivre et contrôler les budgets marketing et commerciaux

Bloc B5 : Faire preuve d'esprit d'entreprise et d'innovation



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap «sous réserve que la situation de santé de la personnes soit stabilisée, de l'absence de contre-indications à l'exercice de la profession et dans la limite d'aménagements raisonnables (loi du 11 février 2005)

Pour plus d'informations : contacter notre référent handicap :
c.lefeuvre@institutionsaintaspais.fr

Tarifs

Formation gratuite pour l'apprenti.e (prise en charge par les OPCO)
L'apprenti.e est rémunéré.e selon son âge et son niveau de formation
Coût contrat sur 12 mois : 7873 euros HT

Pour tout renseignement vous pouvez nous contacter au :
01-60-56-59-59

Par mail : postbts.campus@institutionsaintaspais.fr

Mise à jour février 2026

CARACTERISTIQUES DE FORMATION

- Marketing / Marketing International
- Commerce - Vente
- Communication
- Stratégie Relation Client omnicanale
- Finance - Comptabilité
- Management d'équipe / Management interculturel
- Entrepreneuriat
- Droit & Ressources Humaines

METHODES MOBILISEES

(Cours en présentiel ou en distanciel si nécessaire)

Cours magistraux, études de cas, ateliers professionnels, travail collaboratif, environnement numérique de travail.

Moyen : Salles de cours, salles informatiques, espaces collaboratifs, vidéoprojecteurs, tableaux numériques, ordinateurs et tablettes numériques... Pour développer et diffuser l'information et les cours, le Campus utilise Microsoft 365

MODALITES D'EVALUATION

Contrôle continu des connaissances avec évaluation individuelle sur chaque cours renvoyant au bloc de compétences

Évaluation formative ou sommative des compétences démontrées lors de travaux de groupes sur différents projets,

La totalité des blocs doit être validée pour obtenir la certification ainsi qu'une mission en entreprise donnant lieu à la rédaction d'un mémoire professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :

500h de cours en centre de formation

RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 semaine en formation, 2 semaines en entreprise

EQUIVALENCE ECTS

- 60 ECTS une fois le diplôme validé.
- Niveau de sortie : 6

METIERS ET LIEUX D'ACTIVITES

Débouchés professionnels :

- Business developer,
- Key account manager
- Manager de point de vente
- Responsable des ventes
- Chef de projets
- Responsable des partenariats

Secteurs d'activités :

Tous secteurs d'activités privé ou public Toutes tailles d'entreprises Le titulaire du diplôme travaille en entreprise, en agence ou en cabinet de conseil principalement dans les secteurs du commercial, marketing et de la communication en B2B ou B2C.

PRÉREQUIS

Avoir validé un titre de niveau 5 ou équivalent, dans des domaines liés au commerce.

Pour tout autre parcours, nous consulter.

CONDITIONS D'ADMISSION

- Inscription définitive assujettie à la signature du contrat
- Sélection sur dossier, entretien de motivation
- concours Istec

DÉLAI ACCÈS

- Inscriptions de décembre à octobre.
- Début de la formation : Septembre année N
- Fin de la formation : Juillet année N +1
- Délai de traitement du dossier : 1 semaine

SUITE DE PARCOURS ET PASSERELLES

- Intégration en Master Universitaire, en école spécialisée ou école de commerce.
- Au cours de la 1ère année de formation, entre septembre et décembre, il est possible de se réorienter vers une autre formation dispensée par le CFA. Conditionnée par le nombre de places disponibles, cette intégration sera validée après un entretien avec le responsable de la formation visée et l'étude de votre dossier.
- Au campus : possibilité de poursuite vers le Mastère Manager du Développement Commercial

TAUX DE RÉUSSITE

- 100% de réussite promotion 2025



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap «sous réserve que la situation de santé de la personnes soit stabilisée, de l'absence de contre-indications à l'exercice de la profession et dans la limite d'aménagements raisonnables (loi du 11 février 2005)

Pour plus d'informations : contacter notre référent handicap :
c.lefeuvre@institutionsaintaspais.fr

Tarifs

Formation gratuite pour l'apprenti.e (prise en charge par les OPCO)
L'apprenti.e est rémunéré.e selon son âge et son niveau de formation
Coût contrat sur 12 mois : 7873 euros HT

Pour tout renseignement vous pouvez nous contacter au :
01-60-56-59-59

Par mail : postbts.campus@institutionsaintaspais.fr

Mise à jour février 2026