

ANNEXE I

Objectif

Examen **BACHELOR EN COMMERCE ET MARKETING** prépare au titre RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT DES ACTIVITES - Titre certifié de niveau 6, codes NSF 310, 312n, enregistré au RNCP n° 40889 délivré par FORMATIVES

Programme

480 heures

BLOC 1 - Contribuer à la stratégie de développement des activités

92 heures

Étude du marché et veille sectorielle appliquée
Techniques de veille et de recherche
Étude et analyse de données
Stratégie de développement
Appels d'offres
Prise de parole stratégique
Contrôle de gestion appliqué

BLOC 2 - Définir et planifier des actions marketing et de développement

96 heures

Pilotage du marketing client
Structuration de l'offre et innovation responsable
Éco-conception
Marketing digital et acquisition omnicanale
Plateforme de marque–Communication d'influence, médias et notoriété digitale
Animation de réseaux
Stratégies de partenariats
Négociation

Anglais professionnel

62 heures

BLOC 3 - Piloter un projet de développement

146 heures

Gestion de projets - Préparation et planification
Calendrier de projet - Gestion des risques
Gestion de projets - Évaluation et restitution
Gestion budgétaire
Communication inter-acteurs en gestion de projet
Stratégie de communication
Outils et techniques opérationnelles en communication multimédia
Actions de développement

BLOC 4 - Manager durablement une équipe dans le cadre du développement

84 heures

Fondamentaux de la GRH et management de proximité
Communication interpersonnelle / Conduite de réunion
Management d'équipe
Pilotage de la transition digitale
Analyse de performances d'équipe

Modalités d'organisation

La formation se déroulera le jeudi et vendredi de 8h15 à 12h15 et de 13h30 à 17h30 du 1er septembre 2025 au 30 juin 2026.

Période de stage obligatoire

La période de stage obligatoire se déroulera du 19 janvier au 13 mars 2026

Evaluation et sanction de la formation

Dossiers, mise en situation professionnelle (workshop, business Case, Serious game, oraux, examen national (étude de cas), soutenance orale du rapport d'activités

ANNEXE II

Septembre 2025							octobre 2025							novembre 2025							
L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	
1	2	3	4	5	6	7			1	2	3	4	5							1	2
8	9	10	11	12	13	14	6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9	
15	16	17	18	19	20	21	13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	
22	23	24	25	26	27	28	20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	
29	30						27	28	29	30	31			24	25	26	27	28	29	30	

décembre 2025							janvier 2026							février 2026						
L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7				1	2	3	4							1
8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	8
15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16	17	18	9	10	11	12	13	14	15
22	23	24	25	26	27	28	19	20	21	22	23	24	25	16	17	18	19	20	21	22
29	30	31					26	27	28	29	30	31		23	24	25	26	27	28	

mars 2026							avril 2026							mai 2026								
L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D		
						1				1	2	3	4	5						1	2	3
2	3	4	5	6	7	8	6	7	8	9	10	11	12	4	5	6	7	8	9	10		
9	10	11	12	13	14	15	13	14	15	16	17	18	19	11	12	13	14	15	16	17		
16	17	18	19	20	21	22	20	21	22	23	24	25	26	18	19	20	21	22	23	24		
23	24	25	26	27	28	29	27	28	29	30				25	26	27	28	29	30	31		
30	31																					

juin 2026						
L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

	Jours fériés
	Périodes de cours
	Périodes facultatives en entreprise (stage, CCD, CDI,...)
	Stage obligatoire
	Etude de cas nationale

ANNEXE III EMPLOI DU TEMPS HEBDOMADAIRE

B3	JEUDI	VENDREDI
8h15/10h10	Module 1 : stratégie de développement des organisations (Bloc 1) Étude du marché et veille sectorielle appliquée/Techniques de veille et de recherche/Étude et analyse de données/Stratégie de développement. Module 5 : Gestion d'entreprise Contrôle de gestion appliqué/Prise de parole stratégique	Bloc 1/ Bloc 2 / Bloc 3 / Bloc 4 Travail sur les dossiers, rapports, serious game, business case,.....
10h20/12h15	Module 2 : planification d'action marketing et communication (Bloc 2) (Pilotage du marketing client / Stratégies de partenariats /Marketing digital et acquisition omnicanale / Plateforme de marque–Communication d'influence, médias et notoriété digitale / Animation de réseaux / Éco-conception	Module 3 : pilotage de projets de développement (Bloc 3) Communication inter-acteurs en gestion de projet / Stratégie de communication / Outils et techniques opérationnelles en communication multimédia / Stratégie de communication / Outils et techniques opérationnelles en communication multimédia / Actions de développement
13h30/15h25	Module 3 : pilotage de projets de développement Gestion de projets : Préparation et planification/Gestion des risques / évaluation et restitution Gestion budgétaire	Module 4 : Management d'équipe (Bloc 4) Management d'équipe Module 3 : pilotage de projets de développement (Bloc 3) Pilotage de la transition digitale Module 1 : stratégie de développement des organisations (Bloc 1) Appels d'offres
15h35/17h30	Module 2 : planification d'action marketing et communication (Bloc 2) (Animation de réseaux) Anglais professionnel	Module 4 : Management d'équipe (Bloc 4) Fondamentaux de la GRH et management de proximité/ Communication interpersonnelle / Conduite de réunion / Analyse de performances d'équipe Module 2 : planification d'action marketing et communication (Bloc 2) Structuration de l'offre et innovation responsable

ANNEXE IV

EVALUATIONS

Etude de cas (examen national de fin d'année)
RA : Référencement de produits et services durables
RA : Animation d'un réseau (commercial, social ou territorial) Mise en situation professionnelle : Anglais (écrit + oral)
DP : Compte-rendu Brief, étapes et conditions de réussite DP : Compte-rendu Plan d'actions DP : Compte-rendu Gestion des risques liés au projet
DP : Compte-rendu Coordination du projet
RA : Actions de communication
RA : Dossier de presse OU web design
RA : Actions de développement (commercial, du secteur associatif, d'un réseau)
DP : Compte-rendu Présentation du bilan d'un projet Oral de présentation du bilan du projet
DP : Compte-rendu Transition digitale et automatisation
Workshop obligatoire : Réponse à un appel d'offres
Business Case obligatoire : Structuration de l'offre
Business game obligatoire : Management d'équipe
Serious game obligatoire : Organisation d'équipe
Oral de fin de bloc 1 et 4
Mise en situation professionnelle obligatoire : Animation de réunion (Oral individuel)