



**WESFORD**  
GRANDE ÉCOLE

**CHARGÉ.E DE DÉVELOPPEMENT  
COMMERCIAL ET MARKETING**  
DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL



**BACHELOR**

**BAC +1, 2 & 3**

# POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

Le Bachelor Chargé de Développement Commercial et Marketing (Bac+3) forme des professionnels capables de relever les défis d'un marché en constante évolution. Ce programme allie stratégie marketing, communication omnicanale, gestion de la relation client et techniques de vente. Grâce à une pédagogie axée sur la pratique (projets, cas concrets, travail en équipe), les étudiants développent des compétences solides en négociation, analyse de données, gestion de projet et animation de réseaux commerciaux.

Encadrés par des intervenants issus du monde professionnel, ils acquièrent un esprit entrepreneurial et une forte capacité d'adaptation. Ce diplôme ouvre les portes de nombreux métiers : chargé de développement, responsable marketing, chef de produit, etc. Il est aussi une excellente passerelle vers un master.

Dans un monde connecté et concurrentiel, cette formation offre une véritable opportunité de se démarquer et de jouer un rôle clé dans la croissance d'une entreprise, en France comme à l'international.

**Cette formation prépare des professionnels polyvalents en gestion, marketing, finance et innovation. Alliant théorie, projets et stages, elle offre une vision stratégique du développement d'entreprise et de l'international, ouvrant la voie à des carrières variées ou à l'entrepreneuriat.**

## POURQUOI CHOISIR WESFORD ?



Plus de 30 ans d'expérience



Accompagnement



Titres certifiés



Insertion professionnelle



Candidature gratuite



Proximité

Ils en parlent mieux que nous



## LE PROCESSUS D'ADMISSION

1 - CANDIDATURE

2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER

3 - ENTRETIEN D'ADMISSION

4 - ACCOMPAGNEMENT

DANS VOS RECHERCHES

## NIVEAU 6

Titre certifié de niveau 6 - Code NSF

312 - Fiche N° RNCP38025 Enregistré au

RNCP le 22/09/2023 pour une durée de

3 ans - Certificateur : EDUCSUP

# COMMERCIAL &

## ANNÉE 1

### UE 1 : CULTURE ECONOMIQUE ET JURIDIQUE

- Economie Générale
- Droit des contrats/ droit du travail
- Transitions et Innovations

### UE 2 : MANAGEMENT, MARKETING ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Principes du Management & Marketing Digital
- Initiation au Digital et IA
- Négociation Commerciale - Relation Clients
- Initiation aux Ressources Humaines
- Commerce International & Achat / Logistique

### UE 3 : CULTURE, COMMUNICATION ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

- Communication interpersonnelle / Connaissance de soi
- Communication interne
- Culture Générale - Philosophie

### UE 4 : GESTION ET FINANCE

- Comptabilité Générale d'entreprise
- Introduction à la Gestion d'entreprise

### UE 5 : LANGUES ET OUTILS INFORMATIQUES

- Anglais & Espagnol
- Bureautique / Excel

### UE 6 : DÉVELOPPEMENT PERSONNEL - ÉCOLE DE LA VIE

- CV - Lettre de motivation
- Recherche de Stage
- Ecologie et Travail de la Terre
- Atelier Do It Yourself
- Prise de parole en public - Théâtre
- Education Financière - Apprendre à investir

## ANNÉE 2

### UE 1 : CULTURE ECONOMIQUE ET JURIDIQUE

- Culture Générale - Philosophie
- Innovations - Transitions économiques, France et International
- IA, Robotisation et changement des modes de travail
- Droit des sociétés/droit de l'immatériel
- Droit international appliqué aux entreprises

### UE 2 : MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES

- Management de Service
- Management Interculturel
- RH - Transitions sociales nouveaux systèmes de travail, RSE, QVT, Bien-être

### UE 3 : MARKETING ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Marketing International
- Communication et Publicité
- Techniques et Stratégies de Négociation

## LE PROGRAMME :

### UE 4 : GESTION ET FINANCE

- Comptabilité analytique
- Analyse financière

### UE 5 : LANGUES ET OUTILS INFORMATIQUES

- Anglais & Préparation TOEIC
- Langue vivante 2
- Excel Approfondi + PAO

### UE 6 : DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

- Projet associatif - Ecologie
- IA Niveau Intermédiaire
- Prise de parole en public - Théâtre
- Education Financière

### UE 7 : CULTURE PROFESSIONNELLE - PROJETS ET SÉMINAIRES - PRÉPARATION SÉJOUR À L'ÉTRANGER

- Recherche - Accompagnement
- Lettre de motivation, simulation d'entretien + Prépa soutenance
- Semestre 2 - UE 7 : Culture Professionnelle - Projets et Séminaires - Séjour à l'étranger
- Entrepreneuriat et Suivi de projet
- Soutenance de Projet / Expérience Internationale

## ANNÉE 3

### BLOC 1 : MISE EN OEUVRE D'UN PLAN MARKETING OMNICANAL

- Etude de Marché et Marketing stratégique
- La communication omnicanale
- Marketing opérationnel et Plan de Communication

### BLOC 2 - DEVELOPPER ET SUIVRE LES VENTES MULTICANALES

- Plan d'actions commerciales
- Prospection et Négociation commerciale
- Animation un réseau commercial
- Tableau de bord & Performance Commerciale

### BLOC 3 : MANAGER UNE EQUIPE COMMERCIALE ET MARKETING

- GRH - Gestion des Ressources Humaines
- Manager une équipe commerciale
- Environnement juridique (Droit du travail)
- Communication interpersonnelle
- Communication interculturelle

### OPTION DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

- Commerce international / Négociation internationale
- Marketing & logistique en anglais
- Achat logistique et transport
- Droit Européen

# MARKETING



## BLOCS DE COMPÉTENCES ●●●

	Écrit / Oral
BLOC 1 : MISE EN OEUVRE D'UN PLAN MARKETING OMNICANAL	Écrit / Oral
BLOC 2 : DÉVELOPPER ET SUIVRE LES VENTES MULTICANALES	Écrit / Oral
BLOC 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE ET MARKETING	Écrit / Oral

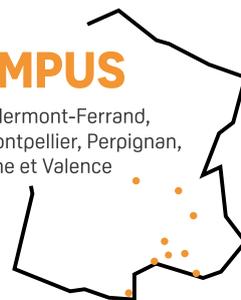
L'attribution du titre est conditionnée par l'obtention cumulative, par l'élève de l'établissement de l'ensemble des blocs de compétences.  
L'élève peut valider des blocs de compétences isolés sans valider l'intégralité des blocs. Dans ce cas, il ne valide pas le titre certifié.

## LES MODALITÉS

- En formule DECLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue (nous consulter)

## 9 CAMPUS

Alès, Avignon, Clermont-Ferrand, Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan, Saint-Etienne et Valence



## LES DÉBOUCHÉS

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

## LES CONDITIONS

- Pour Bachelor 1 : Bac
- Pour Bachelor 2 : 1ère année enseignement supérieur, 60 crédits
- Pour Bachelor 3 : BTS, BUT 2, DUT, Licence 2, 120 crédits
- Et avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

## ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études en BAC+5
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. B
- Concours d'entrée ou admission parallèle en Écoles de Commerce

IFC ALÈS  
04 66 30 40 92  
ales@ifc.fr

IFC AVIGNON  
04 90 14 15 90  
avignon@ifc.fr

IFC MARSEILLE  
04 91 32 19 29  
marseille@ifc.fr

IFC MONTPELLIER  
04 67 65 50 85  
montpellier@ifc.fr

IFC NÎMES  
04 66 29 74 26  
nimes@ifc.fr

IFC PERPIGNAN  
04 68 67 42 89  
perpignan@ifc.fr

IFC ST ÉTIENNE  
04 77 92 11 50  
stetienne@ifc.fr

IFC VALENCE  
04 75 85 36 44  
valence@ifc.fr

WESFORD  
CLERMONT-FERRAND  
04 75 85 36 44  
info@wesford-clermont.fr