



Niveau BAC +3  
Titre RNCP - Niveau 6

# BACHELOR

## Responsable Marketing et Commercial [RMC]

*Tu as le sens du contact et la fibre commerciale ? Tu aimes les challenges et mener des négociations ?*

*Manager, développer, travailler en équipe, échanger... c'est tout toi ça !*

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation doit permettre à l'apprenti-e d'acquérir des compétences dans les domaines suivants :

- Politique commerciale et marketing,
- Stratégie de gestion de la relation client,
- Fidélisation de la relation client,
- Gestion et optimisation des activités commerciales,
- Développement des ventes,
- Négociation,
- Gestion du budget,
- Management et animation d'équipes.

### ET APRÈS LA FORMATION ?

#### Poursuite d'études

• **Master (niveau BAC +5) en :** management et commerce international, manager marketing et développement commercial, etc.

#### Emplois accessibles

- **Divers secteurs :** Tout type de structure appartenant au domaine du marketing et/ou du commerce (ex. marketing international/de luxe) ou bien dans le cadre d'un projet d'entrepreneuriat.
- **Postes :** responsable commercial, chef-fe de projet marketing, responsable du développement, directeur-trice clientèle, chargé-e d'études marketing, responsable des ventes, chargé-e d'affaires, etc.

### QUE FAIT LE/LA TITULAIRE DU BACHELOR RMC

Le/La titulaire du Bachelor RMC **définit et met en place la politique commerciale et marketing de sa structure**. Il/Elle développe des actions pour répondre à des objectifs quantitatifs et/ou qualitatifs, notamment augmenter le chiffre d'affaire.

Il/Elle participe aussi **à la promotion et à la gestion des produits et services, à la mise en place de la politique de distribution** et contribue au positionnement de la marque et de l'ensemble de son offre.

### POUR PLUS D'INFOS

Contacte la référente du Bachelor RMC pour un accompagnement plus précis !

Fabienne JOB · 04 78 77 83 18 · [fjob@ifir.fr](mailto:fjob@ifir.fr)



### PRÉ-REQUIS

- Être âgé-e de **16 à 29 ans révolus\***,
- Être au moins titulaire d'un BAC +2 validé (idéalement dans le marketing et/ou le commerce)

**Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).**

*\*Pas de limite d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé.*



### MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

Entretien individuel & tests d'admission entre avril et la date d'entrée en formation.

Le recrutement s'organise à partir du mois de février par le **dépôt d'un dossier de candidature en ligne** sur [www.ifir.fr/candidature-en-ligne](http://www.ifir.fr/candidature-en-ligne). Après analyse du dossier, le/la candidat-e peut être amené-e à passer un entretien et/ou des tests d'admission.



### ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez vos **référentes H+** : Isabelle Henry - [ihenry@ifir.fr](mailto:ihenry@ifir.fr) ou Sara Terzi - [sterzi@ifir.fr](mailto:sterzi@ifir.fr)



### FORMATION

#### Durée

**1 an** en alternance sous **contrat d'apprentissage**  
**Le CFA IFIR t'accompagne dans ta recherche d'employeur.**

#### Rythme d'alternance

**Nous contacter.**

#### Lieu de formation

**ÉCOLE DE COMMERCE DE LYON - Lyon (9ème)**

#### Coût de formation

**Formation financée par les OPCO\* .  
Gratuite pour les apprenti-e-s et les employeurs privés.**

*\*OPCO : Opérateurs de compétences*

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

| ÉPREUVES PONCTUELLES EN FIN DE CURSUS* | MODE          | DURÉE         | COEFF.     |
|--|---------------|---------------|------------|
| X                                      | Écrit         | 4H            | 3          |
| X                                      | Écrit<br>Oral | 2H<br>20 min. | 1,5<br>1,5 |
| X                                      | Écrit         | 4H            | 3          |
| X                                      | Oral          | 30 min.       | 3          |
| X                                      | Oral          | 30 min.       | 3          |
| X                                      | Écrit         | 3H            | 3          |
| X                                      | Écrit         | 2H30          | 3          |

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET MÉTHODES MOBILISÉES

Les cours se déroulent en présentiel par le biais de travaux de groupes et d'exercice pratiques.

En suivant une formation de , tu pourras bénéficier de multiples modalités et outils pédagogiques mis en place par IFIR et l'établissement de formation partenaire.

### Un accompagnement sur-mesure !

- Formateurs justifiant d'une pratique professionnelle dans les domaines enseignés.

### Un BDE - Bureau des élèves

- Organisation de temps forts de l'année (*week-end d'intégration, week-end ski, Gala de fin d'année, nombreuses soirées étudiantes à thèmes*).

### Un BDS - Bureau des sports

- Centralisation des projets à caractère sportif,
- Projet Raid'y for 4LP permettant à un équipage de l'école de participer au 4L Trophy.

## STATISTIQUES DE LA FORMATION



Taux de réussite aux examens



Taux d'insertion professionnelle