

# BACHELOR MARKETING OPTION MODE

JE CANDIDATE

## BAC+3 - ACCESSIBLE NIVEAU BAC

Titre RNCP 37849 délivré par IMCP

Par décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023

Niveau de qualification 6.

## MODALITÉS

1ère et 2ème années en initial  
3ème année en initial ou en alternance  
(contrat de professionnalisation ou contrat  
d'apprentissage)

## TARIFS

24000 euros nets de TVA (**8000 euros par an**).

Prise en charge des frais de formation de  
3ème année si alternance.

Selon la taille de l'entreprise et son organisation interne, le responsable du développement commercial endosse des responsabilités plus ou moins élargies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale, et doit assurer tout ou partie des activités inhérentes. La complexité de son activité dépend également en grande partie du secteur d'activités, du niveau concurrentiel de son marché et de son implantation (régionale, nationale, internationale).

Selon Les Métiers en 2030 - rapport coréalisé par France stratégie et la Dares, les cadres commerciaux font partie d'une typologie de métiers qui pourraient manquer de main-d'œuvre, aggravant les tensions actuelles sur le recrutement. Dans cette catégorie, qui inclut les métiers expérimentés ou de seconde partie de carrière, le recrutement se fait plutôt parmi des personnels expérimentés (peu de débutants) et les départs en fin de carrière sont importants. Afin de réduire les tensions sur le recrutement, il serait nécessaire de diversifier les canaux de recrutement, en attirant des professionnels en provenance d'autres métiers (mobilités), des professionnels déjà en poste, ou des jeunes débutants. Cette démarche devra être accompagnée de l'adaptation des dispositifs d'accompagnement, proposer des formations spécifiques et former des chômeurs à des métiers qui recrutent, y compris des cadres commerciaux.

## DURÉE

**1ère année** : 614 heures à l'école + 140 heures en entreprise (stage)

**2ème année** : 534 heures à l'école+ 280 heures en entreprise (stage)

**3ème année en initial** : 455 heures à l'école+ 420 heures en entreprise (stage)

**3ème année en alternance**: 455 heures à l'école+ 1337 heures en entreprise

## MÉTHODES MOBILISÉES

### Modalités pédagogiques qui alternent :

Cours magistraux, apport théorique et méthodologique

Exposés des étudiants

Travaux dirigés, étude de cas

Travaux pratiques

Atelier pratique : mise en situation professionnelle dans le cadre de collaborations avec des entreprises du secteur

Conférences de professionnels du secteur en présentiel ou visioconférence

Visites d'entreprises du secteur

Voyage pédagogique et linguistique à Paris et en Europe

L'essentiel de la formation se déroule en présentiel dans les locaux du 10 et 11 place des Quinconces à Bordeaux.

Certains cours peuvent faire l'objet d'un enseignement à distance en visioconférence via la plateforme TEAMS de Microsoft.

Pédagogie active et participative

Tranversalité entre les différents modules

Adaptabilité aux tendances et évolutions du marché

Les contenus des programmes s'adaptent également en fonction des besoins identifiés pendant la formation

Accompagnement à la recherche de stages et dans l'insertion professionnelle

Effectifs limités à 30 étudiants par promotion pour un meilleur suivi.

## CONTACT

Alexandre Bachellerie,  
Directeur Pédagogique  
alexandre.bachellerie@ibsm-mode.com  
05 56 79 28 79

## OBJECTIFS D'APTITUDES & ACQUISITION DES COMPÉTENCES

- Analyse de l'environnement interne de l'entreprise
- Étude de marché (macro-environnement et micro-environnement)
- Identification des objectifs commerciaux, selon la méthode SMART
- Définition des actions commerciales, en fonction des produits et services à commercialiser et de la clientèle cible
- Implémentation du plan d'actions commerciales
- Mesure de la performance commerciale de l'entreprise
- Correction et adaptation du plan d'actions commerciales
- Définition des méthodes de la stratégie commerciale
- Identification de la typologie des clients et leurs besoins
- Établissement des tarifs des produits et services
- Détermination des produits et services proposés aux clients
- Élaboration de la proposition commerciale
- Établissement d'un plan de prospection commerciale
- Constitution d'un argumentaire de négociation d'une offre commerciale
- Gestion du portefeuille clients
- Développement d'une stratégie de fidélisation
- Création d'une stratégie de relation client
- Établissement d'un partenariat commercial
- Identification des compétences des membres de l'équipe commerciale avec le service RH
- Constitution de l'équipe commerciale
- Gestion des activités commerciales à l'aide d'outils numériques
- Animation de l'équipe commerciale
- Développement des compétences des membres de l'équipe commerciale
- Désignation des moyens de promotion du produit ou service
- Évaluation des performances de l'équipe commerciale
- Amélioration de la performance commerciale

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

### **Evaluation des acquis pendant la formation :**

Les professeurs s'assurent de l'assimilation des connaissances à travers des examens, exercices, études de cas et mises en situation professionnelles en individuel et en groupe, à l'écrit et à l'oral, en contrôle continu tout au long de la formation.

Plusieurs coefficients de notation sont établis en fonction de la progression pédagogique.

Des bulletins de notes semestriels sont établis en fonction des résultats et des conseils de classe en présence des professeurs sont organisés chaque semestre.

### **Evaluation des acquis en fin de formation, validation de la certification :**

Mise en situation professionnelle réelle

Étude de cas

Mise en situation professionnelle reconstituée

Soutenances orales devant un jury

## ACCESSIBILITÉ

Référent handicap de l'établissement:

Gaëlle Boussarie

gaelle.boussarie@ibsm-mode.com

05 56 79 28 79

Les locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap: normes PMR, rampe d'accès, sanitaires adaptés.

Cette formation est accessible à la plupart des situations de handicap, si vous êtes concernés merci de contacter notre référent.



## TAUX D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION

Lancement de la certification en septembre 2022, pas encore d'indicateur.

## VALIDATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES

**Bloc 1. Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales**

**Bloc 2. Développer la stratégie de croissance de l'entreprise**

**Bloc 3. Manager une équipe commerciale**

Si les acquis correspondent aux compétences, aptitudes et connaissances exigées pour obtenir la certification visée, le jury prend une décision de validation totale et attribue la certification.

Si les acquis ne correspondent pas entièrement aux compétences, aptitudes et connaissances exigées pour la certification visée, le jury prend une décision de validation partielle.

Le candidat recevra une notification indiquant les éléments qui devront faire l'objet d'une évaluation complémentaire. La certification est obtenue par validation de tous les blocs identifiés dans le référentiel.

Si les acquis ne correspondent pas au niveau de compétence, aptitude ou connaissance exigées, le jury refuse l'attribution du diplôme.

La certification n'intègre pas de bloc optionnel ni d'évaluations complémentaires.

## ÉQUIVALENCES ET PASSERELLES

Aucune équivalence ou passerelle possible, l'étudiant doit valider l'ensemble des blocs de compétence pour obtenir la certification.

## SUITE DU PARCOURS

En fonction de leur projet professionnel, les étudiants peuvent poursuivre leur cursus à IBSM

- Le Mastère Marketing et Management Mode et Luxe (titre RNCP niveau 7 bac +5) permet de consolider en 2 ans les connaissances des étudiants en stratégie commerciale et de développer des compétences managériales dans les domaines du textile, de la beauté, de la maroquinerie et de la joaillerie, pour accéder à des postes à responsabilité.

## TRAJECTOIRES PROFESSIONNELLES DE NOS ÉTUDIANTS

Lancement de la formation en septembre 2022, pas encore d'indicateur

## DÉCOUCHÉS PROFESSIONNELS

Cette activité professionnelle peut s'exercer dans tous les secteurs ayant besoin de développer la vente de produits et services (ex. alimentaire, automobile, sport et loisirs, information et communication, électroménager, transport logistique, industrie de santé, ressources humaines, etc.). Le responsable du développement commercial évolue dans des entreprises hétérogènes de par leurs secteurs d'activité, zones géographiques, durée d'existence, dimension (petite, moyenne, grande entreprise) et également leurs talents et compétences internes, qui va déterminer le niveau de leurs performances. Il peut s'agir par exemple, d'une entreprise industrielle, d'une entreprise publique/établissement public, ou d'une société de services. Le responsable du développement commercial exerce son activité généralement dans des entreprises de taille intermédiaire ou dans des grandes entreprises, et un peu moins dans des PME qui se sont fixé des objectifs de développement.

# INDICATEURS DE RÉSULTATS

## IBSM Mode & Marketing

### Promotion 2025

Nombre d'inscrits : 10 - Nombre de titulaire de la certification : 7

77%

Taux de satisfaction  
(moyenne à chaud et à  
froid)

95%

Taux d'assiduité

87,5%

Taux de réussite à  
l'examen

70%

Taux d'obtention

Dispo en janvier  
2026

Taux d'insertion  
professionnel  
global à 6 mois

Dispo en juin  
2026

Taux d'insertion à  
moyen/long terme  
(à 1 an)

Dispo en janvier  
2026

Taux d'insertion  
dans le métier visé  
à 6 mois

Dispo en juin  
2026

Taux d'insertion  
dans le métier  
visé à moyen/long  
terme  
(à 1 an)

Dispo en janvier  
2026

Taux de poursuite  
d'études

14%

Taux interruption en  
cours de formation  
apprentissage  
(abandon)

43%

Taux rupture  
des contrats  
d'apprentissage

Dispo en janvier  
2026

Valeur ajoutée  
apprentissage

### Certificateur IMCP :

Promotion 2021

Nombre de certifiés : 279

Nombre de certifiés à la suite du parcours VAE : 0

Promotion 2020

Nombre de certifiés : 255

Nombre de certifiés à la suite du parcours VAE : 0

67%

Taux d'insertion dans le  
métier visé à 6 mois

97%

Taux d'insertion  
professionnel global à  
6 mois

40%

Taux d'insertion dans le  
métier visé à 6 mois

70%

Taux d'insertion  
professionnel global à  
6 mois

# PRÉREQUIS, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Inscriptions de novembre 2025 à juillet 2026

## CONDITIONS D'ACCÈS

L'accès à la préparation au titre «Responsable de développement commercial» est ouvert:

pour un cycle de formation de trois ans, à tout(e) titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant d'un niveau 4, sélection sur dossier : CV à jour, lettre de motivation, deux derniers bulletins scolaires, copie du diplôme de niveau 4 si déjà obtenu + entretien de motivation avec la directrice et le responsable pédagogique

pour un cycle de formation d'un an, à tout(e) titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant d'un niveau 5 ou équivalent dans le domaine du marketing, du commerce et de la communication. Les candidats doivent également avoir validé le niveau d'anglais correspondant au niveau A2 du CECRL,, sélection sur dossier: CV à jour, lettre de motivation, deux derniers bulletins scolaires, copie du diplôme de niveau 4 si déjà obtenu

+ entretien de motivation avec la directrice et le responsable pédagogique

À titre dérogatoire, l'accès à la certification, pour un cycle de formation d'un an, pourra être ouvert aux candidats/ candidates titulaires d'un titre ou diplôme de niveau 4 et attestant d'une expérience professionnelle, en continu ou en discontinu, dans un emploi en lien avec le marketing, le commerce ou la communication (VAP), sélection sur dossier: CV à jour, lettre de motivation, deux derniers bulletins scolaires, copie du diplôme de niveau 4 si déjà obtenu + entretien de motivation avec la directrice et le responsable pédagogique

- Par le biais de la VAE, conformément à l'article R. 335-6 du code de l'éducation, quel que soit l'âge, la nationalité ou le niveau d'étude du/de la candidat(e), en justifiant d'une expérience dans le même champ d'activité professionnelle que la certification.

Délai de traitement de votre demande : 48h

Prise de rdv pour l'entretien de motivation sous 1 semaine

Délai de réponse après la procédure d'admission: 2 semaines

Début de l'action de formation : septembre 2026

Fin de l'action de formation : septembre 2029

