

BACHELOR EN ALTERNANCE

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

BAC
+3

TITRE RECONNU PAR
L'ÉTAT DE NIVEAU 6

N° RNCP : 37849
Enregistré le 19/07/2023



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le responsable du développement commercial endosse des responsabilités dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale, et doit assurer tout ou partie des activités inhérentes.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Cours alternant des apports théoriques et des exercices pratiques.
- Une équipe pédagogique composée de formateurs et de professionnels diplômés issus du monde de l'entreprise.

RYTHME PÉDAGOGIQUE

- **DURÉE** : 450 heures réparties sur 1 an.
- **RYTHME D'ALTERNANCE** : 2 jours de cours et 3 jours en entreprise. Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète.
Cours dispensés en face à face.
- **PROCHAINE RENTRÉE** : Septembre 2025

À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ

Sous condition de validation (voir règlement d'examen)

- Le titre «Responsable du Développement Commercial» de niveau 6 (Bac +3)

imcp
PROFESSIONNELS DE LA FORMATION
DEPUIS PLUS DE 50 ANS



CONDITIONS D'ADMISSION

- Bac + 2 validé*, certification de niveau 5 ou validation des acquis professionnels
- Passage de tests d'entrée
- Dossier de candidature
- Entretien individuel

**Autre profil : contactez-nous.*

Il existe des équivalences et correspondances possibles avec l'ancienne certification (RNCP35758) mais pas de passerelle possible.



PUBLIC

- Etudiant(e)s
- Salarié(e)s (reconversion, promotion)
- Demandeur(euse)s d'emplois
- Accessibilité aux publics en situation de handicap



COMPÉTENCES CLÉS

- Piloter le développement commercial
- Manager & encadrer une équipe commerciale
- Définir un plan d'actions commerciales
- Esprit d'initiative
- Analyse (financier, juridique, marketing...)



TARIFS & PRISE EN CHARGE

7 321 €

100% pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.

**Pour tout contrat signé avant le 1er Juillet 2025. Autre cas, nous contacter.*

Votre programme

DURÉE DE FORMATION :
1 AN (450 H)

BLOC 1 : DÉVELOPPEMENT DES ACTIONS COMMERCIALES

ETUDE DE MARCHÉ

Comprendre le marché et ses composantes (classification, consommateur, mener une étude, structures d'aide, veille).

DIAGNOSTIC STRATÉGIQUE

Réaliser le diagnostic stratégique par le biais d'outils spécifiques (analyses SWOT, PESTEL, Porter) et identifier les actions de développement prioritaires.

RECHERCHE D'ACTIONS COMMERCIALES

Définir les objectifs commerciaux (méthode SMART), dans le cadre d'un plan de croissance (interne et/ou externe), avec plusieurs axes de développement.

PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES

Elaborer, mettre en œuvre et planifier le plan d'actions commerciales, dans le cadre d'une stratégie omnicanale et une démarche RSE, en intégrant les moyens matériels, financiers et humains.

BLOC 2 : STRATÉGIE DE CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE

Définir la stratégie commerciale de l'entreprise, en fonction de la vision et des valeurs de l'entreprise pour atteindre les objectifs commerciaux définis.

TYPOLOGIE DES CLIENTS

Intégrer les typologies des clients dans la stratégie commerciale (catégories, attentes et besoins, comportements...).

L'ACTION PAR LE PRIX

Établir une politique de prix attrayante et cohérente du produit ou service, avec le service marketing, en s'alignant sur les prix du marché et en calculant la rentabilité.

L'ACTION PAR LA COMMERCIALISATION

Développer le portefeuille clients, fidéliser et bâtir une stratégie de relation client personnalisée. Mettre en place des partenariats commerciaux et maîtriser la négociation.

BLOC 3 : MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

RECRUTEMENT

Composer l'équipe commerciale : maîtriser les modes de recrutement et les appliquer, appréhender l'inclusion socio-économique et du handicap, maîtriser l'entretien d'évaluation.

PILOTAGE DE LA FORCE DE VENTE

Développer des stratégies d'animation et de motivation de l'équipe commerciale, coordonner les opérations marketing et de communication, développer les compétences individuelles et collectives, fixer des objectifs et évaluer les performances commerciales.

RÈGLEMENT D'EXAMEN

L'appréciation du travail se fera tout au long de l'année. Le travail continu tient une place particulièrement importante dans notre appréciation de la progression d'un étudiant. Des évaluations relatives aux attentes professionnelles rythmeront la formation de cette année.

Le programme est découpé en blocs de compétences. Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante. L'examen se déroule alors sous forme ponctuelle. La moyenne à chaque bloc permet l'obtention du diplôme.

VALIDATION D'EXAMEN

SYSTÈME D'ÉVALUATION

- Contrôles de connaissances en cours de formation
- Épreuves nationales en fin de BLOC
- Évaluation des compétences métiers et comportementales par le tuteur
- Auto-évaluation des compétences métiers et comportementales

Un bilan individuel d'acquisition des compétences et des savoirs est réalisé en fin de chaque semestre.

Tout au long de son parcours pédagogique, l'étudiant élabore son dossier du grand oral, qui fait l'objet d'une compilation de toutes les évaluations de son cycle et d'une soutenance devant un jury de professionnels.

Poursuite d'études

MASTÈRE (BAC+5)

- Mastère Stratégie d'entreprise
- Mastère Banque Finance
- Mastère Communication
- Mastère Management et Stratégie Commerciale

Emplois visés

- Business developer
- Chef des ventes
- Responsable Commercial
- Responsable Grands Comptes