

BACHELOR EN ALTERNANCE RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

BAC
+3

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire de la certification a pour objectif de piloter les actions commerciales d'une entreprise, de veiller à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché et de mener des négociations commerciales complexes et/ou grands comptes.

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 :** 500 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 2026

Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » enregistrée pour 3 ans au RNCP (N° Fiche RNCP37849) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19 juillet 2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur. Cette certification est constituée de 3 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès.

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)



TITRE APPARTENANT AU
CERTIFICATEUR IMCP
(GÉRÉ PAR ADMTC)

CERTIFIÉ PAR FRANCE COMPÉTENCES AU NIVEAU 6

N° RNCP : 37849

Enregistré le 19/07/2023



CONDITIONS D'ADMISSION

- Bac + 2 validé*, certification de niveau 5 ou validation des acquis professionnels sous réserve d'autorisation du certificateur.
- Dossier de candidature et entretien de motivation

*Autre profil : contactez-nous.

Il existe des équivalences et correspondances possibles avec l'ancienne certification (RNCP36726) 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



TARIFS & PRISE EN CHARGE - APPRENTISSAGE

Aucun frais d'inscription ou de formation n'est à la charge de l'étudiant(e).

7 321 € par an. Pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil, reste à charge obligatoire de 750 € payable par l'employeur.

Votre programme

DURÉE DE FORMATION :
1 AN (500 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.

+ Boost IA

Module complémentaire pour apprendre à utiliser l'IA.

Sur inscription

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.

Pour obtenir le titre, le candidat doit valider les 3 blocs de compétences qui composent le titre + l'évaluation complémentaire nommée Grand Oral.

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
- 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 Banque Finance
- Mastère Communication
- Mastère Développement Commercial et
Entrepreneuriat

Emplois visés

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