

BAC+3 RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

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", jusqu'au 19 juillet 2026, délivrée par IMCP. Informations sur les passerelles : [ici](#).

NIVEAU REQUIS

Ce titre est accessible à toute personne titulaire d'un BTS ou d'un niveau BAC+2.

DÉBOUCHÉS & POURSUITE D'ÉTUDES

Cette certification de niveau BAC+3 vise donc à former de futurs Chargé(e)s du Développement Commercial. Ces futurs professionnels participeront à la définition de la politique commerciale d'une entreprise, afin de l'adapter à la stratégie globale. Il est possible, pour son titulaire de poursuivre en BAC+5, axé sur le Commerce.

Mais le seul bachelor permet à l'étudier d'entrer dans la vie active en occupant l'un des postes suivants :

- Responsable Commercial
- Responsable du Développement Commercial
- Chef de Projet Commercial
- Responsable Commercial Grands Comptes

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le programme du BAC+3 Chargé(e) du Développement Commercial permet aux étudiants de se préparer à être au cœur des décisions stratégiques du développement de l'entreprise, son rôle principal étant de trouver de nouveaux leviers de croissance sur un marché identifié.

Les activités visées par ce titre de niveau 6, sont :

- Mettre en place une stratégie commerciale
- Composer et Manager une équipe commerciale
- Élaborer une stratégie de prix
- Contrôler l'activité commerciale et ses performances
- Implanter une stratégie de fidélisation client
- Développer le portefeuille client
- Mettre en place des partenariats commerciaux
- Intégrer les typologies des clients dans la stratégie

CONDITIONS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes aux titulaires d'un niveau BAC+2. La sélection se fait après la validation des étapes suivantes :

- Entretien de motivation
- Etude du dossier
- Tests d'entrée

DURÉE DE LA FORMATION

600 heures de formation réparties sur 12 mois
Alternance : 2 jours en formation / 3 jours en entreprise
Initial : 2 jours de formation / Stages en entreprise

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Nos formateurs sont tous des professionnels dans leur domaine. Leurs méthodes d'enseignement sont donc optimales puisque répondant aux besoins du monde professionnel. Pour cela, voici des exemples des méthodes mises en pratiques :

- Cas pratique sur des cas d'entreprises réelles
- Mise en situation (jeu de rôle)
- Projet de groupe
- Oraux devant des intervenants extérieurs
- Mise en situation sur le terrain (visites, sorties, etc.)

NOS ATOUTS

ACAMAN est une École de Commerce qui a été fondée en 2017, proposant une vingtaine de formations sur 3 campus. Nos atouts :

- Une école à taille humaine
- Des effectifs de classe réduits (10 à 15)
- Un large réseau d'entreprises partenaires
- Des projets associatifs récurrents
- Des formateurs professionnels
- Des titres reconnus RNCP

Taux de satisfactions 2022 / 2023 **94,90%**
Taux de réussite des BAC+3 en 2023 **90,55%**

PROGRAMME

BLOC 1 - PILOTER LE DÉVELOPPEMENT OPÉRATIONNEL DU PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

Analyse de l'environnement interne de l'entreprise
Étude de marché (macro et micro-environnement)
Identification des objectifs commerciaux SMART
Définition des actions commerciales, en fonction des produits et services 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

BLOC 2 - DÉVELOPPER LA STRATÉGIE DE CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

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
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

BLOC 3 - MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

Identification des compétences des membres de l'équipe commerciale avec le service RH
Constitution de l'équipe commerciale
Gestion des activités à l'aide d'outils numérique
Animation de l'équipe commerciale
Développement des compétences de l'équipe
Désignation des moyens de promotion du produit
Évaluation des performances de l'équipe commerciale
Amélioration de la per-formance commerciale

MÉTHODES D'ÉVALUATION

Le BAC+3 RDC propose des modalités d'évaluation diversifiées :

- Grand Oral
- Auto-évaluation de l'apprenant
- Évaluations pédagogiques (Analyse stratégique, plan d'actions commerciales, jeux de rôle, dossiers écrits et soutenances orales, ...),

Cette certification professionnelle est constituée de 3 blocs de compétences. Un certificat de compétences est délivré pour la validation de chaque bloc. L'attribution de la certification professionnelle est validée si les 3 blocs de compétences sont validés.

En cas de réussite partielle, les Blocs de compétences validés sont acquis à vie. Validation des blocs non obtenus : Le candidat pourra repasser l'épreuve d'évaluation en fonction de la période et des sessions.

Pour en savoir plus, contactez-nous.



DATES DE RENTRÉES

Les ouvertures de nos inscriptions sont renseignées, chaque année, sur notre site internet. Les rentrées, quant à elles, se font sur le mois de septembre.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

La formation et notre établissement sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Pour toute question, veuillez contacter notre référent handicap : Martin DEMORY - 06 21 94 54 51

TARIF DE LA FORMATION

Si la formation est suivie en alternance, son coût est entièrement pris en charge par l'OPCO (opérateur de compétences) de l'entreprise d'accueil.

Le coût de la formation en initial est de 4 800 € pour l'année. Nous avons également la possibilité de vous proposer la mise en place d'un échancier.

Pour toute information supplémentaire, veuillez nous contacter au 07 77 46 68 08.

NOUS CONTACTER

☎ 07 77 46 60 08
✉ contact@esc-acaman.com
🌐 www.esc-acaman.com

2740 RD4 Commerces de la Lègue
83 600 Fréjus

169 Avenue du Maréchal Juin
83 300 Draguignan

93 Boulevard Carnot
06 400 Cannes



Document mis à jour le 16/09/2024