

Bachelor 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, 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.

[ACCÈS À LA FICHE RNCP](#)[ACCÈS AU DISPOSITIF VAE DU CERTIFICATEUR](#)

Objectifs de la formation

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 une 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).

Débouchés professionnels

- Responsable Commercial
- Responsable du Développement Commercial
- Chef de Projet Commercial
- Responsable Commercial Grands Comptes
- Sales Manager
- Ingénieur d'Affaires

Poursuite d'études

Le titulaire de ce Bachelor Responsable de Développement Commercial peut faire le choix d'une poursuite d'études avec un Master Commerce.

Conditions d'accès

Cette formation est accessible et s'adresse à toute personne titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC+2), à défaut, être titulaire d'un diplôme de niveau 4 et justifier de minimum de 2 années d'expérience professionnelle en lien avec la certification professionnelle.

Les admissions se font après validation des étapes suivantes :

- Etude du dossier d'inscription disponible : [ici](#)
- Entretien de motivation et test de positionnement
- Entretien final avec le directeur

ALTERNANCE

INITIAL

Durée de la formation

1 année de formation
600 heures sur le cycle

Rythme de la formation

2 jours en formation
3 jours en entreprise

Date de rentrée

Les rentrées se font, chaque année, sur le mois de septembre.

Accessibilité handicap

Nos établissements 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.

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

Les formateurs

Nos formateurs sont des professionnels et experts issus des secteurs qu'ils enseignent au sein de notre établissement.

Ils vous accompagnent dans l'acquisition des connaissances et compétences clés grâce à des cours concrets, enrichis par leurs propres expériences terrain.

Contact – Fréjus

07 77 46 60 08

2740 RD4

83 600 Fréjus

Contact – Brignoles

06 10 11 37 24

sabrina.acaman@gmail.com

Contact – Cannes

07 88 47 59 81

68 Boulevard Carnot

06 400 Cannes

Contact – Draguignan

06 35 22 58 08

169 Avenue Maréchal Juin

83 300 Draguignan

contact@esc-acaman.com

www.esc-acaman.com



Contenu de la formation & 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
- Implémentation du plan d'actions commerciales
- Mesure de la performance commerciale de l'entreprise
- Correction et adaptation du plan d'actions commerciales
- Définition des actions commerciales, en fonction des produits et services et de la clientèle cible

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
- Gestion du portefeuille clients
- Développement d'une stratégie de fidélisation
- Création d'une stratégie de relation client
- Établissement d'un partenariat commercial
- Constitution d'un argumentaire de négociation d'une offre commerciale

BLOC 3 - MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

- 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 performance commerciale
- Identification des compétences des membres de l'équipe commerciale avec le service RH

ACCÈS DIRECT À LA LISTE COMPLÈTE DES COMPÉTENCES VISÉES

Attribution de la certification

L'attribution de la Certification Professionnelle est décidée par le Jury National de Certification réuni par l'organisme certificateur. L'apprenant se verra attribuer la certification professionnelle s'il répond aux conditions cumulatives exigées.

Il est possible, dans certains cas, de valider un ou plusieurs blocs de compétences, selon votre parcours. Pour obtenir votre certification, il vous faudra cependant valider l'intégralité des blocs de compétences. Merci de nous contacter pour une étude de votre dossier.

Modalités d'évaluation

La certification est composée de blocs de compétences. Chaque bloc de compétences est évalué via des épreuves de certifications nationales (étude de cas et dossiers) imposées par le certificateur. En fin de certification un grand oral restitue la progression professionnelle et permet à un jury de grand oral de proposer au jury national une recommandation. Pour valider la certification il faut valider chaque bloc de compétences. A ces examens sont ajoutés des contrôles continus. L'apprenant doit constituer son passeport de la certification pour passer le Grand Oral.

LE PASSEPORT DE LA CERTIFICATION

Pour chaque bloc de compétences et pour toutes les compétences du bloc, l'apprenant devra répondre à un certain nombre de questions qui figurent sur le modèle. Il justifiera, de son point de vue, pourquoi il considère avoir acquis la compétence. L'objectif de ce « passeport » est d'éclairer le jury afin qu'il puisse vérifier et donner son avis sur l'acquisition des compétences de la certification préparée. L'ensemble des évaluations est compilé, accompagné du passeport de la certification ce qui constitue le dossier bilan du candidat. Ce dossier est transmis au jury du grand Oral un mois avant.

LE GRAND ORAL

Le Grand Oral dure environ 1h15 :

- 15 mn de présentation (sans support de présentation)
- 45 mn d'échanges
- 15 mn de délibération entre les membres du Jury

Le jury évalue le candidat en basant l'échange sur certains points de son dossier, et en l'amenant avec bienveillance à expliciter ses expériences et mettre en exergue l'acquisition des compétences mobilisées. Lors de l'oral, l'apprenant expose son parcours académique et ses différentes expériences professionnelles. Il détaille en particulier les missions réelles ou simulées qui ont été les siennes au cours de l'action de formation et qui lui permettent de démontrer l'acquisition des compétences de la certification professionnelle présentée. L'avis du jury du Grand oral est transmis au jury National de certification accompagné de l'ensemble du dossier, c'est ce dernier qui décide de l'attribution des blocs de compétences de la certification professionnelle.

Prérequis et voies d'accès

Le cursus préparant à la Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » s'adresse prioritairement aux apprenants de niveau Bac+2 (si la moyenne générale du BTS est supérieure à 8/20 et si l'apprenant s'engage à repasser le BTS durant sa formation RDC).

Sur demande de dérogation, il est possible d'intégrer des candidats pouvant justifier de 3 années d'expérience dans le secteur. Les dérogations sont soumises et validées par le Certificateur avant l'entrée en formation. Les justificatifs d'accès à la formation seront exigés à l'inscription. Le cas échéant, pré-requis à la validation de la certification

Afin de se présenter devant le jury du Grand Oral, le candidat doit :

- Avoir été évalué à toutes les épreuves de la certification
- Avoir transmis son passeport de certification
- Avoir complété ses auto-évaluations métiers et comportementale
- Avoir été évalué par son tuteur ou son maître de stage en situation de travail en produisant une évaluation professionnelle complétée

Statistiques et indicateurs de performance

Taux d'insertion globale des titulaires

97% en 2021
70% en 2020

Taux d'insertion dans les emplois visés

67% en 2021
40% en 2020

Taux moyen de réussite à l'examen

87% en 2021
93% en 2020

Taux moyen de présentation à l'examen

90% en 2021
78% en 2020