

# Bachelor Responsable du Développement Commercial

Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » enregistrée pour 3 ans au RNCP (N° Fiche RNCP38505) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 21 décembre 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 21 décembre 2026, délivrée par ICL - IDRAC, l'organisme certificateur. Cette certification est constituée de 4 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](#)



## 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 - DÉFINIR LA STRATÉGIE OPÉRATIONNELLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UNE ENTREPRISE

- Elaborer un diagnostic stratégique
- Réaliser une cartographie des parties prenantes
- Définir la stratégie marketing et élaborer son plan d'action
- Analyser le marché et la concurrence
- Elaborer le plan d'action marketing

## BLOC 2 - DÉPLOYER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UNE ENTREPRISE

- Réaliser un plan d'action commercial
- Mesurer la performance commerciale
- Elaborer un plan de prospection commercial omnicanal
- Satisfaire, fidéliser et gérer les réclamations du client
- Piloter la gestion budgétaire
- Réussir une négociation

## BLOC 3 - MANAGER LES ÉQUIPES COMMERCIALES ET FONCTIONNELLES D'UNE ENTREPRISE

- Recruter et former une équipe commerciale
- Animer une équipe commerciale
- Analyser la performance commerciale

## BLOC 4 - CONTRIBUER A L'INNOVATION D'UNE ENTREPRISE EN MODE AGILE

- Value Proposition Design : une méthode pour innover
- Manager et piloter l'innovation
- Management de projet en mode agile
- Elaborer et mesurer l'efficacité de la communication responsable
- Améliorer la stratégie digitale de l'entreprise

## BLOC TRANSVERSAL

- Anglais professionnel
- Intelligence artificielle
- Analyse de données avec EXCEL
- Communication en situation professionnelle
- Dossier professionnel

### 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.