



LE CAMPUS
By CCI Nièvre

FORMATION & ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

- > En partenariat avec
- > Diplôme de Niveau 6 inscrit au RNCP36395 certifié par Negoventis



**BAC
+3**

BACHELOR COMMERCCE

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ///

DÉBOUCHÉS

- > RESPONSABLE COMMERCIAL
- > MANAGER DE CLIENTÈLE
- > DÉVELOPPEUR.EUSE COMMERCIAL
- > CHARGÉ.E D'AFFAIRES
- > TECHNICO-COMMERCIAL
- > RESPONSABLE GRANDS COMPTES
- > RESPONSABLE DE CENTRE DE PROFIT
- ...



ACCESSIBLE
> EN ALTERNANCE
> APRES UN BAC+2

ALTERNANTS EN 2023

100%

Taux de réussite au diplôme

78%

Taux en emploi au bout de 3 mois

11%

Taux de poursuite d'études

0%

Taux d'abandon

FORMATION INITIALE

-

Taux en emploi au bout de 3 mois

-

Taux de réussite au diplôme

-

Taux de poursuite d'études



www.campus.byccinievre.fr

74 rue Faidherbe 58000 NEVERS

Marina LEUZY m.leuzy@byccinievre.fr - 06 64 19 28 73

Corinne PREAULT c.preault@byccinievre.fr - 07 64 37 77 32



**BAC
+3**

Cursus BACHELOR

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

OBJECTIF DE LA FORMATION

Le.la Responsable est le.la garant.e du développement du chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique et exerce au sein de secteurs extrêmement diversifiés.

COMPÉTENCES VISÉES

- > Elaborer un plan opérationnel de développement commercial
- > Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection commerciale
- > Construire et négocier une offre commerciale
- > Manager l'activité commerciale

POURSUITE D'ÉTUDES

Le diplôme donne accès au M2 Informatique et Marketing Digital, et aussi à toutes les formations de Niveau 7 [Bac+5] sous réserve des conditions d'admission des établissements.

DIPLÔME

La formation permet d'obtenir le diplôme reconnu par l'Etat de « Responsable Développement Commercial », inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles sur un niveau 6 (Bac+3) par décision du 25/04/2022 valable pour 3 ans (RNCP36395). L'obtention du diplôme s'effectue par la validation de l'ensemble des blocs de compétences (obtention de 60 crédits ECTS). Le dispositif d'évaluation et de validation est basé sur des cas de synthèse par blocs de compétences, des simulations de vente, l'évaluation des acquis en entreprise, le rapport professionnel et la soutenance de stage.

En cas d'échec au titre par la non validation d'un ou plusieurs blocs de compétences, le(s) bloc(s) de compétences validé(s) permettent d'obtenir un certificat de compétences. L'apprenant a cinq ans pour obtenir les blocs manquants afin d'obtenir le diplôme.

Pour toute demande de validation d'un ou plusieurs blocs de compétences uniquement, merci de nous contacter.

PROGRAMME

Bloc 1 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal (98 h)

- M1.1 - Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- M1.2 - Analyser les profils et comportements de ses clients
- M1.3 - Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- M1.4 - Elaborer le plan d'action commercial omnicanal
- M1.5 Rédiger un plan d'action commercial argumenté

Bloc 2 - Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale (70h)

- M2.1 Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- M2.2 Construire le plan de prospection omnicanale
- M2.3 préparer les actions de prospection
- M2.4 conduire des entretiens de prospection
- M2.5 Analyser les résultats de prospection

Bloc 3-Construction et négociation d'une offre commerciale (126h)

- 3.1 Diagnostiquer les besoins du client
- 3.2 Construire et chiffrer une offre adaptée
- 3.3 Argumenter son offre commerciale
- 3.4 Elaborer une stratégie de négociation
- 3.5 Conduire une négociation commerciale
- 3.6 Contractualiser la vente
- 3.7 Evaluer le processus de négociation

Bloc 4 - Management de l'activité commerciale en mode projet (70h)

- 4.1 Travailler en mode projet
- 4.2 Organiser et mobiliser une équipe projet
- 4.3 Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- 4.4 Evaluer la performance des actions commerciales

Bloc ; Commercialiser les produits Banque-Assurances (63h) Matières transversales et évaluations (84h)

- Accueil, Cohésion (14h)
- Anglais (28h)

RYTHME D'ALTERNANCE ET COÛTS

L'école et l'entreprise doivent valider les missions avant toute signature de contrat.

Formation de 427 heures.

*Rythme en formation alternée :

3 semaines en entreprise et 1 semaine en cours. Financée dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, cette formation est gratuite pour l'alternant.e.

*Rythme en formation initiale :

De septembre à mai avec un stage de 13 semaines minimum. Les frais de scolarité s'élèvent alors à 4 800 €. Ce montant peut être pris en charge, totalement ou partiellement, par le CPF ou le CROUS pour les boursiers.

PRÉREQUIS

Le.la candidat.e doit justifier d'un diplôme de Niveau 5 (équivalent Bac+2, de préférence marketing, vente, communication ou management) validé, ou en cours de validation. Tous les autres profils seront examinés sur dossier de candidature.

CANDIDATURE

Les candidatures s'enregistrent en dehors de la plateforme parcourep et s'effectuent sur le site internet www.campus.byccinievre.fr. Les modalités d'admission sont :

- étude du dossier de candidature
- entretien de motivation et tests de positionnement (français, culture générale, mathématiques et anglais)

La formation peut accueillir les personnes en situation de handicap. Pour plus de précisions, contactez le référent handicap : handicap@byccinievre.fr

Pour vous inscrire :

↓ FLASHEZ ICI ↓

