

FICHE DIPLÔME

BACHELOR RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL (niveau 6 en 1 an)

NOM DE LA FORMATION

Responsable de développement commercial (Bac+3, Niveau 6)

LIEU DE LA FORMATION

ECOLE DIGISUP - CAMPUS BY CCI NIEVRE, 74 RUE FAIDHERBE, 58000 NEVERS

CODE RNCP

40568

INTITULE RNCP

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

ORGANISME CERTIFICATEUR

CCI FRANCE (RESEAU NEGOVENTIS)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le responsable du développement commercial exerce au sein d'entreprises relevant de secteurs extrêmement diversifiés comme le commerce, l'industrie, les transports, les communications, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies.

Rattaché à un directeur commercial, un directeur région au sein d'entreprises dotées de départements commerciaux, ou directement auprès du chef d'entreprise pour les PME, le Responsable du développement commercial a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.

APTITUDES

Veille sur l'évolution des marchés, des produits, du comportement d'achat et des attentes clients
Identification, évaluation et sélection des actions contribuant au développement commercial omnicanal
Construction du plan d'action commercial omnicanal
Elaboration de la stratégie de prospection de l'entreprise
Etablissement du plan de prospection omnicanal
Réalisation des actions de prospection omnicanale
Analyse des besoins clients et conception d'une offre commerciale adaptée
Conduite de la négociation commerciale avec le client/prospect en vue de la vente de l'offre
Entretien de la relation avec les membres du portefeuille clients et fidélisation
Organisation de la mise en œuvre des actions commerciales et la mobilisation des équipes à impliquer
Coordination des équipes impliquées et animation du collectif par les méthodes de management et de communication adaptées
Suivi, évaluation continue et bilan des actions commerciales réalisées

COMPETENCES ACQUISES A L'ISSUE DE LA FORMATION

Compétences attestées :

Analyser les marchés, les tendances et la concurrence sur le secteur d'activité de son entreprise.
Repérer précocement l'évolution des attentes et comportements d'achat des clients de son entreprise.
Identifier les actions marketing et commerciales innovantes à mettre potentiellement en œuvre sur les canaux physiques et digitaux.
Choisir les actions marketing et commerciales innovantes
Structurer le plan d'action commercial omnicanal à conduire.
Choisir les outils numériques de pilotage du plan d'action commercial omnicanal.
Présenter le plan d'action commercial omnicanal à sa hiérarchie.
Identifier les marchés potentiels privés et publics porteurs d'opportunités pour son entreprise.
Déterminer les cibles du plan de prospection omnicanale
Concevoir une approche commerciale personnalisée des prospects sélectionnés
Organiser le plan de prospection omnicanale
Réaliser ou superviser la production des supports de communication adaptés aux différents canaux
Analyser les informations collectées auprès du prospect dans le cadre d'une première prise de contact
Suivre en continu les effets des actions de prospection omnicanale mises en œuvre.
Analyser les spécificités et caractéristiques d'une demande ou d'une opportunité commerciale
Diagnostiquer les besoins du client/prospect, en conduisant le ou les entretien(s) de découverte.
Définir les différentes composantes d'une solution produit/service adaptée aux besoins du client
Intégrer les contraintes et exigences d'ordres social, sociétal et environnemental dans le choix et la production des composantes de la solution produit/service.
Chiffrer sur le plan financier l'offre commerciale envisagée
Structurer une proposition commerciale professionnelle et attractive.
Identifier les acteurs clefs avec lesquels mener les négociations commerciales.
Elaborer une stratégie de négociation commerciale optimisant les perspectives de conclusion favorable
Négocier les termes et conditions de vente de l'offre de produit ou service.
Conclure la vente ponctuant le processus de négociation commerciale.
Collaborer à la rédaction du contrat de vente en lien avec le service juridique de son entreprise.
Conseiller ses clients sur de nouvelles propositions de produits/services innovantes.
Identifier les améliorations potentielles des modalités d'entretien de la relation clients et de l'offre
Analyser les actions commerciales à mettre en œuvre et les besoins qui en résultent.
Définir l'organisation des actions commerciales à mettre en œuvre.
Déterminer les modes de collaboration au sein du collectif mobilisé et les adaptations à prévoir en matière d'organisation et de moyens techniques.
Structurer la conduite des actions commerciales en mode projet.
Développer une posture managériale fédératrice et engageante.
Communiquer sur le projet d'action commerciale, en animant les réunions jalonnant sa réalisation.
Evaluer en continu les performances des actions commerciales réalisées.
Rendre compte de la performance de l'activité commerciale sur son périmètre.

VALIDATION POSSIBLE PAR BLOCS DE COMPETENCES

OUI ☒

NON ☐

POSSIBILITES DE POURSUITE D'ETUDES

Le diplôme permet aussi de poursuivre sur des études ou formations supérieures en commerce ou marketing (sous réserve de l'acceptation de l'organisme / école), notamment la formation de niveau 7 proposée par DIGISUP.

PERSPECTIVES D'EMPLOI/METIERS ACCESSIBLES

Cadre technico-commercial, Ingénieur commercial, Responsable commercial / Responsable de la stratégie commerciale / Responsable du développement commercial / Responsable e-commerce / Conseiller commercial en assurance / Chargé de clientèle en assurance / Chargé de clientèle bancaire / Conseiller de clientèle bancaire

DUREE DE LA FORMATION (en heures)

427 heures

PERIODE DE DEMARRAGE/FIN DE FORMATION

Du 23 septembre 2025 au 8 septembre 2026

RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 semaine UFA, 3 semaines entreprise

PROGRAMME DE FORMATION

Bloc 1 - Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal – 91 heures

- M1.1 Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle
- M1.2 Analyser son portefeuille clients & segmenter
- M1.3 Définir les axes marketing & opportunités commerciales
- M1.4 Construire le plan de développement et les outils de pilotage
- M1.5 Présenter & négocier le plan de développement auprès de la direction

Bloc 2 - Déployer la stratégie de prospection commerciale – 70 heures

- M2.1 Identifier les marchés & cibles prioritaires
- M2.2 Élaborer un plan de prospection omnicanale
- M2.3 Créer du contenu & outils de prospection
- M2.4 Analyser, suivre & optimiser les campagnes de prospection

Bloc 3 - Construire et négocier une offre commerciale – 126 heures

- M3.1 Réaliser le diagnostic du besoin client
- M3.2 Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale
- M3.3 Préparer et conduire un entretien de négociation
- M3.4 Suivre et développer la relation client

Bloc 4 - Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet – 70 heures

- M4.1 Organiser & conduire un projet commercial
- M4.2 Coordonner l'équipe projet
- M4.3 Suivre, évaluer & effectuer le reporting de la performance commerciale

Anglais – 28 heures

Evaluations – 42 heures

METHODES PEDAGOGIQUES

Enseignement en présentiel

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques, simulations d'entretien de prospection, de négociation, échanges d'expérience

MODALITES D'EVALUATION

La formation permet d'obtenir le diplôme reconnu par l'Etat d'Attaché Commercial, (RNCP40568), inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles sur un niveau 5 (équivalent au Bac+2) par décision du 25/04/2025 (valable pour 5 ans).

Le dispositif d'évaluation et de validation est basé sur :

- Etudes de cas d'entreprise réelle ou fictive - Production écrite et orale
- Mises en situation reconstituées à partir d'une étude de cas d'entreprise réelle ou fictive - Production écrite et orale

L'obtention du diplôme s'effectue par la validation de l'ensemble des blocs de compétences (listé dans la partie PROGRAMME ci-dessus). En cas de non-obtention du titre du fait de 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 de compétences manquants afin d'obtenir le diplôme.

PREREQUIS

Afin de candidater, les prérequis sont les suivants :

- Soit un diplôme de niveau 5 ou bac+2 validé
- Soit justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum
- Et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement (français, mathématique, culture générale, anglais, une simulation de vente et un entretien d'admission avec un jury).
- Le permis de conduire dans la majorité des postes est obligatoire.

DOSSIER DE CANDIDATURE

Les candidatures sont à déposer en ligne sur <https://campus.byccinievre.fr/>

Les pièces suivantes sont demandées :

- Lettre de motivation
- CV
- Attestation de scolarité de l'année scolaire N-1
- Bulletins de notes de l'année scolaire N-1 et N-2
- Carte Nationale d'Identité

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

Ou Géraldine CALLAUD g.callaud@byccinievre.fr 07 72 39 98 12

PROCEDURE D'ADMISSION

- Etude du dossier et des bulletins de notes de première et terminale

- Tests écrits de sélection (Français, Mathématiques, Culture Générale et Anglais)
- Simulation de vente
- Entretien de motivation

MOYENS MOBILISÉS POUR LA RECHERCHE DU CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Un accompagnement personnalisé sera mis en place pour aider les apprentis à trouver une entreprise d'accueil. Cela impliquera des séances de définition du projet professionnel, des ateliers de recherche d'entreprises, des conseils pour la rédaction de CV et lettres de motivation et des simulations d'entretiens de recrutement pour que le jeune soit plus en confiance et à l'aise face au futur tuteur et qu'il mette en avant les softskills développées. Ce coaching pourra s'organiser en amont de la formation, dès que le jeune aura confirmé son inscription. La chargée de recrutement ayant fait l'entretien de sélection et s'étant donc familiarisé avec le projet et les compétences du jeune sera à même de proposer le profil le plus adapté aux entreprises en recherche d'apprenti.

Suivi individualisé : une fois entré en formation, le jeune a 3 mois pour trouver une entreprise. Un suivi individualisé sera assuré pour prévenir les difficultés éventuelles. Des entretiens réguliers avec l'apprenti permettront d'identifier les éventuels obstacles et de mettre en place des actions correctives.

Prévention des abandons : l'analyse des besoins et des problèmes rencontrés par les apprentis sera constante. Des actions préventives seront mises en place pour éviter les abandons, qu'ils soient liés à des difficultés d'adaptation en entreprise, des problèmes personnels ou des lacunes ou difficultés d'apprentissage dans la formation. Des relais vers les structures adaptées aux problèmes seront mis en place (assistance psychologique appuyée, assistance sociale, assistance juridique, ...etc...)

MOYENS MOBILISÉS EN COURS DE FORMATION POUR FACILITER LA RECHERCHE D'EMPLOI

Ce suivi concernera les périodes au centre de formation et en entreprise, assurant ainsi une bonne coordination entre les deux environnements d'apprentissage et facilitant les embauches en fin de parcours dans l'entreprise d'accueil. Pour ceux qui ne seront pas recrutés dans leur entreprise d'accueil, des entretiens avec notre chargée de recrutement leur seront proposés pour booster leur recherche d'emploi

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap ?

OUI ☒ NON ☐

La formation peut accepter les personnes en situation de handicap. Pour plus de précisions, contacter la référente handicap : handicap@byccinievre.fr

COORDONNÉES

Responsable pédagogique et d'ingénierie de formation

Prénom : Corinne

NOM : PREAULT

Téléphone : 07 64 37 77 32

Email : preaultcorinne@byccinievre.fr

Chargée de recrutement et d'accompagnement, référente handicap

Prénom : Géraldine

NOM : CALLAUD

Téléphone : 0772399812

Email : g.callaud@byccinievre.fr

Assistante

Prénom : Marina

NOM : LEUZY

Téléphone : 06 64 19 28 73

Email : m.leuzy@byccinievre.fr

INDICATEURS DE RESULTATS

TAUX DE DIPLOMATION DES PUBLICS APPRENTIS

100 %

TAUX DE POURSUITE D'ETUDES DES PUBLICS APPRENTIS

33 %

TAUX D'INTERRUPTION EN COURS DE FORMATION DES PUBLICS APPRENTIS

0%

TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE GLOBAL DES PUBLICS APPRENTIS (à 6 et 18 mois)

73%

TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE DES PUBLICS APPRENTIS DANS LE OU LES METIERS VISES PAR LE DIPLOME (à 6 et 18 mois)

60%