

Bachelor Commerce, Responsable de Développement Commercial

Le Bachelor Commerce Responsable de Développement Commercial forme le garant du chiffre d'affaire 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.

CURSUS

- Obtention du certificat professionnel « **Responsable de Développement Commercial** » de Niveau 6 (équivalent Bac+3), inscrit au RNCP ([RNCP36395](#) Date d'expiration de l'enregistrement : 25-04-2025) et délivré par [Negoventis de CCI France](#).
- Obtention de 60 crédits ECTS par l'école pour la validation du certificat professionnel et de toutes les Unités d'Enseignement (UE). En cas de non validation du diplôme, l'étudiant a trois ans pour obtenir les Unités d'Enseignement manquantes dans un centre ou une école habilitée par CCI France. Le cas échéant, il obtient une attestation de validation des UE obtenus et des crédits ECTS affiliés.

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.

MÉTIERS

Responsable commercial, Manager de clientèle, Développeur.se commercial, chargé.e d'affaires, technico-commercial, responsable grands comptes, Responsable de centre de profit...

RYTHME & COUTS

L'école et l'entreprise doivent valider les missions avant toute signature du contrat (stage ou alternance).

- **Rythme en formation initiale** : Formation de septembre à mai avec un stage de 13 semaines minimum à réaliser avant la soutenance finale fin août. Les frais de scolarité s'élèvent à **4800€**.
Ce montant peut être pris partiellement ou totalement en charge par le CPF ou le CROUS pour les étudiants boursiers.
- **Rythme en formation alternée** : Formation de 448 heures sur 12 mois à compter de septembre. Alternance : 3 semaines en entreprise et 1 semaine en cours. Soutenance finale fin août.
L'entreprise choisit les modalités de l'alternance : contrat de professionnalisation ou

d'apprentissage. Financée dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation, cette **formation est gratuite pour l'alternant**.

Programme

Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal :

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Rédiger un plan d'action commercial

Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale :

- Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- Construire le plan de prospection omnicanal
- Préparer les actions de prospection
- Conduire des entretiens de prospection
- Analyser les résultats de prospection

Pratique professionnelle et anglais :

- Anglais
- Mission entreprise

Management de l'activité commerciale en mode projet :

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

Construction et négociation d'une offre commerciale :

- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Argumenter son offre commerciale
- Elaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente
- Evaluer le processus de négociation

MODALITÉS D'EVALUATION

Evaluations des 4 blocs (études de cas, dossiers, présentations orales) dans le respect du référentiel

PROFIL DES FORMATEURS

La formation est assurée principalement par des professionnels des domaines enseignés afin de répondre aux attentes du métier : consultants d'entreprise, commerciaux, coach ...

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Apport théoriques et travaux pratiques

Enseignement 100% en présentiel

Salles de cours équipées de vidéo projecteurs, tableaux blanc ou interactifs, salles informatiques, logiciels (adobe, office 365, etc.)

DONNÉES 2025

Alternance

- Taux de réussite au diplôme : 100%
- Taux de poursuite d'études : 8%
- Taux en emploi : 92% au bout de 3 mois
- Taux d'abandon : 0%

Formation initiale : //

POURSUITE D'ÉTUDE

- Le certificat professionnel donne accès au BAC+5 Manager Marketing Digital, communication et événementiel dispensé sur l'école et aussi aux formations de Niveau 7 [Bac+5] sous réserve des conditions d'admission des établissements.