



**LE CAMPUS**  
By CCI Nièvre

FORMATION & ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

NOUVEAUTÉ RENTRÉE 2026

**SÉMINAIRE D'INTÉGRATION  
INTELLIGENCE ARTIFICIELLE**



3 jours pour comprendre, expérimenter  
et utiliser l'IA dans votre futur métier !

Des ateliers pratiques et des conférences  
tout au long de l'année



- > En partenariat avec
- > Diplôme de Niveau 6 inscrit au RNCP40568 certifié par Negoventis



**BAC  
+3**

**BACHELOR  
COMMERCCE**

**RESPONSABLE DE  
DÉVELOPPEMENT  
COMMERCIAL**

**Du 16/09/26 au 07/09/27**

**DÉBOUCHÉS**

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



ACCESSIBLE AVEC  
UN BAC+2  
>EN ALTERNANCE  
>STATUT ETUDIANT

**ALTERNANTS EN 2025**

**100 %**

Taux de réussite au diplôme

**92 %**

Taux en emploi au bout de 3 mois

**8 %**

Taux de poursuite d'études

**83 %**

Taux de satisfaction

**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](http://www.campus.byccinievre.fr)

74 rue Faidherbe 58000 NEVERS

**Marina LEUZY** m.leuzy@nievre.cci.fr - 06 64 19 28 73

**Géraldine CALLAUD** g.callaud@nievre.cci.fr - 07 72 39 98 12



**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 Manager Marketing Digital, Communication et Évènementiel 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 30/04/2025 valable pour 5 ans ([RNCP40568](#)). 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 études de cas d'entreprise réelle ou fictive et des mises en situation reconstituées à partir d'une étude de cas d'entreprise réelle ou fictive (Productions écrites et orales).

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 - Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal (91 h)

- 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 (70h)

- 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 et suivre & optimiser les campagnes de prospection

### Bloc 3 - Construire et négocier une offre commerciale (126h)

- M3.1 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 (70h)

- M4.1 Organiser & conduire un projet commercial
- M4.2 Coordonner l'équipe projet
- M4.3 Suivi, évaluation & reporting de la performance commerciale

### Matières transversales et évaluations (105h)

- Accueil, Cohésion (14h)
- Anglais (28h)
- Ateliers sur l'usage de l'IA (21h)
- Evaluations (42h)

## RYTHME D'ALTERNANCE ET COÛTS

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

### Formation de 448 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 :

Formation avec un stage de 12 semaines. 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](http://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@nievre.cci.fr](mailto:handicap@nievre.cci.fr)

Pour vous inscrire :

↓ FLASHEZ ICI ↓

