

BACHELOR

RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL



Le responsable du développement commercial assume diverses responsabilités liées à la stratégie commerciale. Son rôle peut impliquer la conception et la mise en œuvre de cette stratégie, ainsi que la gestion d'activités commerciales spécifiques. La complexité de ses tâches est influencée par le secteur d'activité, le niveau de concurrence et l'étendue géographique de l'entreprise.

Au cœur de la stratégie de croissance, il développe de nouveaux leviers, identifie les opportunités et les marchés pour accroître le chiffre d'affaires. Il sera également au cœur de la stratégie humaine en manageant une équipe pour atteindre les objectifs fixés.



Accès à la formation

- Être titulaire d'un diplôme RNCP de niveau 5 ou BTS
- Dérogation possible sous conditions (nous consulter)
- Alternance, formation initiale, VAE
- Par bloc de compétences individualisé



Modalité d'inscription

- Candidature via notre dossier
- Etude du dossier scolaire
- Entretien de motivation / Tests d'entrée
- Délai de réponse : entre 1 à 2 semaines



Durée

1 an – 540 heures de formation + stage (60 jours) ou alternance au sein d'une entreprise



Rythme d'alternance / Stage

- 2 jours école / 3 jours entreprise

« Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » enregistrée pour 3 ans au RNCP (N° Fiche RNCP37849) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19 juillet 2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur. Cette certification est constituée de 3 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 »

L'organisme certificateur : IMCP

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37849/>

Les + FC2R

- Effectifs de classe maîtrisé
- Tests de positionnement
- Espace de travail collaboratif
- Ateliers de vie professionnelle
- Vie étudiante dynamique
- Séminaires , Master classe



Votre centre de formation

- Parking
- Salle de pause équipée
- Salles lumineuses et spacieuses
- Equipements modulables et connectés
- Salle de conférence

Les enseignements

Bloc 1 : Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

- L'étude de marché et la démarche mercatique
- Le diagnostic stratégique
- La mise en œuvre d'actions commerciales
- Le plan d'actions commerciales

Bloc 2 : Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

- La stratégie commerciale de l'entreprise
- La typologie des clients
- L'action par le prix
- L'action par la commercialisation

Bloc 3 : Manager une équipe commerciale

- Le recrutement
- Le pilotage de la force de vente
- Le management et la fidélisation

Les évaluations

- Contrôles continus , Etudes de cas
- Mise en situation professionnelle
- Dossiers individuels
- Soutenance orale
- Rattrapage possible en cas d'échec à la validation d'un ou plusieurs bloc.



La poursuite d'études

- Mastère Management/Marketing/Commerce
- Tout titre RNCP de niveau 7



Fiches métiers

- Responsable unité de vente
- Responsable du développement commercial
- Responsable du développement des ventes
- Chargé d'affaires
- Gestionnaire grand compte
- Responsable unité de vente

Nos engagements

- Accompagnement personnalisé
- Suivi en entreprise et au sein de l'établissement
- Cours essentiellement en présentiel
- Accompagnement post diplômé