

# BACHELOR RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL



Le responsable du développement commercial - RNCP37849 - 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

## Les + FC2R

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



## Votre Etablissement d'Enseignements Supérieurs

- Parking
- Salle de pause équipée
- Salles lumineuses et spacieuses
- Salle de conférence

« 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. »

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

<https://imcp.fr/la-vae/>

## 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**

Evaluations pédagogiques :

- Epreuves nationales formatives
- Contrôles de connaissances

Evaluations transverses :

- Auto évaluations des compétences métier et comportementales
- Evaluations professionnelles des compétences métier et comportementales

Evaluation certificative

- Grand Oral



### **La poursuite d'études**

Tout titre RNCP de niveau 7 : commerce, marketing, management



### **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