

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT D'UNITÉ COMMERCIALE

TITRE RNCP NIVEAU 6

# BACHELOR

COMMERCE MARKETING et NÉGOCIATION

ALTERNANCE  
FORMATION CONTINUECOMMERCE ■ IMMOBILIER ■ BANQUE ■ AUTOMOBILE ■  
TRAVAIL TEMPORAIRE ■ TOUTE ENTREPRISE AYANT UNE ACTIVITÉ COMMERCIALE

## DOMAINES D'ACTIVITÉS

Validation professionnelle : projet de certification déposé auprès de France Compétences.

**OBJECTIFS**

Le BACHELOR COMMERCE MARKETING et NÉGOCIATION est une formation post-bac+2 qui se déroule sur 12 mois.

L'apprenant en BACHELOR COMMERCE MARKETING et NÉGOCIATION reçoit une formation lui permettant de développer des compétences professionnelles en techniques de vente, en marketing et en développement commercial et relation clients.

À l'issue de la formation, l'objectif principal est l'insertion professionnelle :

- L'apprenant pourra intégrer tout poste impliqué dans le processus de commercialisation, dans la phase relative à l'acte commercial (acte de vente), à l'animation et au management d'une équipe commerciale, à la production des prestations de l'unité commerciale. Il pourra être chargé de prospecter, gérer, développer un portefeuille client, ou en charge d'un service administration des ventes ou logistique.
- La validation du titre permet la poursuite d'études en Master ou titre de niveau 7 (DEA, DESS, diplôme d'Ingénieur).

"

Une formation qui permet de développer des compétences professionnelles en techniques de vente, en marketing et en développement commercial et relation clients.

**ET VOUS ?**

Vous souhaitez acquérir des compétences en gestion et management de l'entreprise.

Vous souhaitez obtenir une certification Niveau 6 (BAC+3).

Vous voulez parfaire votre formation, vous spécialiser, vous reconvertir.

**QUELS MÉTIERS**

- Responsable commercial
- Responsable de développement commercial
- Chargé du marketing client
- Chargé du pilotage commercial
- Technico-commercial
- Chargé d'affaires
- Responsable clientèle
- Responsable de rayon
- Chef de secteur...

# 5

**QUALITÉS RECHERCHÉES**

- BON RELATIONNEL
- GOÛT DU CHALLENGE
- ORGANISATION
- BONNES CAPACITÉS D'ADAPTATION
- À L'ÉCOUTE



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre-indication médicale.

Pour plus d'informations, contactez notre référent handicap : [iscv@j23.fr](mailto:iscv@j23.fr)



## ACCÈS À LA FORMATION

- Être titulaire d'un diplôme BAC+2 et tout cycle d'études ayant abouti à l'obtention d'au moins 120 ECTS
- Dossier de candidature
- Entretien individuel de motivation et tests de positionnement

## STATUT

- Étudiant
- Contrat d'apprentissage
- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

## COÛT



Hors contrats d'apprentissage et de professionnalisation : 4500 € selon financement

## DURÉE CONTRAT



12 MOIS

## DATES CONTRAT



DE SEPTEMBRE 2024  
À AOÛT 2025

## RYTHME



- 60% en entreprise /
- 40% en centre de formation

## EFFECTIF

minimum

maximum



8 personnes 25 personnes



## MOYENS À VOTRE DISPOSITION

Support de formation, mises en situations pratiques, cours en présentiel, e-learning, évaluations formatives en cours de formation

## VALIDATION DE LA FORMATION



- Titre professionnel RNCP Responsable du développement de l'unité commerciale Niveau 6
- Certification validant l'obtention de 180 ECTS
- Validation professionnelle : projet de certification déposé auprès de France Compétences

## PROGRAMME

### UNITÉ D'ENSEIGNEMENT 1 - ACTIVITÉ DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Politique commerciale - Relation Client - Veille stratégique

66,5 h

### UNITÉ D'ENSEIGNEMENT 2 - ACTIVITÉ EXPÉRIENCE CLIENT

Anglais - Business English - Communication et relations professionnelles - E-business et Omnicanal - Expérience utilisateur - Négociation - Proposition commerciale - Évaluation orale mise en situation

147 h

### UNITÉ D'ENSEIGNEMENT 3 - ACTIVITÉ MANAGEMENT

Contrôle budgétaire - Gestion de projet - Management de la force de vente - Management des hommes et des organisations - Pilotage de l'activité commerciale - Dossier Pro

136,5 h

### UNITÉ D'ENSEIGNEMENT 4 - ACTIVITÉS COMPLÉMENTAIRES

Business plan financier - Distribution et Merchandising - Droit de l'e-business - Marketing stratégique - Outils informatiques du manager - Initiation au RH - Pratique professionnelle en entreprise

126 h

### ÉVALUATION / ACCOMPAGNEMENT

35 h

TOTAL 511 h

