

TITRE RNCP NIVEAU 6

BACHELOR

RESPONSABLE DU
DÉVELOPPEMENT COMMERCIALALTERNANCE
FORMATION CONTINUE
VAECOMMERCE ■ IMMOBILIER ■ TOURISME ■ AUTOMOBILE ■ ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE ■
TRAVAIL TEMPORAIRE ■ LOGISTIQUE ■ TOUTE ENTREPRISE AYANT UNE ACTIVITÉ COMMERCIALE

DOMAINES D'ACTIVITÉS

Certification professionnelle de « Responsable du développement commercial » de l'organisme certificateur IPAC est enregistrée au Répertoire national des certifications professionnelles (RNCP) sous la référence RNCP38123, par décision de la Commission nationale de la certification professionnelle du 18/10/2023 pour une durée de 3 ans (date d'échéance de l'enregistrement : 18/10/2026). Cette certification professionnelle est classée au niveau 6 de qualification, code NSF : 312.

OBJECTIFS

Le BACHELOR Responsable du Développement Commercial est une formation Post-bac +2 qui se déroule sur 12 mois. Cette formation a été conçue pour former les managers opérationnels de demain dans le domaine du commerce et du marketing. Avec l'acquisition de compétences professionnelles en techniques de vente, en marketing et en développement commercial, cette formation apporte également une culture économique, juridique et européenne de l'environnement commercial.

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 d'acquérir les connaissances professionnelles en développement commercial, en relation client, en management et gestion de projet dans divers univers du commerce. ”

ET VOUS ?

Vous souhaitez acquérir des compétences en développement commercial, management et gestion de projet.

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

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

QUELS MÉTIERS

- Responsable du développement d'une unité commerciale
- Responsable d'agence
- Responsable de rayon
- Chargé d'affaires et de clientèle
- Chargé de missions marketing ou commerciales
- Responsable du développement d'une business unit
- Chargé de communication marketing commercial
- Chef de projet
- Chef de secteur
- Business developer

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



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

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

COÛT



Prise en charge par l'entreprise selon réglementation en vigueur. Formation financée par l'OPCO de l'employeur ou l'employeur public. Gratuité pour l'apprenti.

DURÉE CONTRAT



12
MOIS

DATES CONTRAT



DE SEPTEMBRE 2024
À AOÛT 2025

RYTHME



- 2 SEMAINES en entreprise et 1 SEMAINE 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 commercial Niveau 6
- Certification validant l'obtention de 180 ECTS
- Certification Professionnelle classée au niveau 6, code NSF : 312

Date de décision du 18/10/2023 pour une durée de 3 ans (date d'échéance de l'enregistrement : 18/10/2026)

PROGRAMME

UNITÉ D'ENSEIGNEMENT 1 - CONTRIBUTION À LA STRATÉGIE COMMERCIALE

140 h

Marketing stratégique - Étude de marché et veille concurrentielle - Comportement du consommateur
Plan d'action commercial - Management de l'équipe commerciale - Pilotage du plan d'action commercial

UNITÉ D'ENSEIGNEMENT 2 - PERFORMANCE COMMERCIALE

84 h

Prospection commerciale - Proposition commerciale et négociation - Relation client - Pilotage de l'activité commerciale

UNITÉ D'ENSEIGNEMENT 3 - ACTIVITÉ ANIMER LE PROJET DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET SUIVRE L'ENTREPRISE

136,5 h

Expérience client - Management des hommes et des organisations - Gestion de projet -
Initiation aux RH - Animation de l'équipe commerciale - Dossier professionnel

UNITÉ D'ENSEIGNEMENT 4 - ACTIVITÉS COMPLÉMENTAIRES

122,5 h

Communication et relations professionnelles - Anglais - Business English - Business plan financier
Chat GPT - Outils informatiques du manager - We are entrepreneurs Talent Game

ÉVALUATION / ACCOMPAGNEMENT

31 h

TOTAL

514 h