



Mis à jour en août 2024

# BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



CCI DE FRANCE

**SUR  
1 AN**

**1 SEMAINE CFA**

**2 SEMAINES  
ENTREPRISE**

Certifié par l'ACFCI  
Réseau Negoventis



## OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le ou la titulaire du Bachelor Responsable du Développement Commercial sera capable de :

- Élaborer et proposer la politique commerciale de son entreprise,
- Analyser et évaluer les différentes composantes du marché
- Assurer la veille concurrentielle des marchés, des produits, des concurrents et de leurs environnements
- Déterminer les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place
- Conduire, dans son secteur de vente, les négociations commerciales importantes en France et à l'étranger
- Maîtriser les techniques essentielles de management
- Évaluer les performances de ses collaborateurs
- Animer, coordonner et contrôler les activités de ses collaborateurs, nécessaires au développement sur le marché

## POURSUITE D'ÉTUDES

- Master professionnel

## ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Responsable commercial-e
- Attaché-e commercial-e
- Attaché-e technico-commercial-e

## CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) dans le secteur du commerce ou de la vente
- Une première expérience dans le secteur du commerce est souhaitable.

### Prérequis exigés :

Sens commercial, adaptabilité, esprit d'équipe, résistance au stress, esprit d'analyse et prise d'initiative .

## CONTRAT

**APPRENTISSAGE**



Être âgé-e  
de 16 à 29 ans

**PROFESSIONNALISATION**



demandeur  
d'emploi à partir  
de 26 ans

## CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre.  
Nous consulter pour les prochaines dates de session.

**DURÉE** 490 heures

## TARIF

1/ en alternance : formation financée par l'OPCO. Selon le niveau de prise en charge, un complément de financement (reste à charge) est demandé à l'entreprise.  
2/ financement personnel : nous contacter.



### CONTENU DE FORMATION

#### Bloc A - Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Élaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Rédiger un plan d'action commercial argumenté

#### Bloc B - Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer les actions de prospection
- Conduire des entretiens de prospection
- Analyser les résultats de prospection

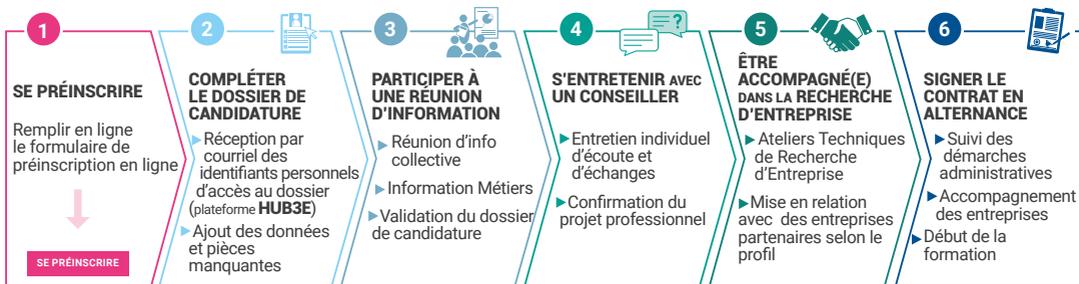
#### Bloc C - Construction et négociation d'une offre commerciale

- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Argumenter son offre commerciale
- Élaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente
- Évaluer le processus de négociation

#### Bloc D - Management de l'activité commerciale en mode projet

- Travailler en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- Évaluer la performance des actions commerciales

Inscription sur [www.facmetiers91.fr](http://www.facmetiers91.fr)



délai d'accès : 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

- Présentiel
- Distanciel

### ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examen blanc
- Contrôle en Cours de Formation
- Mises en situation
- Mémoire / soutenance
- Positionnement
- Examen final ponctuel
- Évaluation par l'entreprise

### HANDICAP

Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite. Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur [mission.handicap@fdme91.fr](mailto:mission.handicap@fdme91.fr)

### MODALITÉS D'OBTENTION

Certification totale ou partielle par bloc de compétences pour tous les candidats (issus d'un parcours de formation initiale ou professionnelle et VAE)

### Lieu d'exercice de l'activité

Tout type d'entreprise au sein du service commercial.