

En partenariat avec AIPF

Certification professionnelle « Responsable du développement commercial », niveau 6 (EU) enregistré au RNCP sous le numéro 38505 - code NSF 312 par décision de France Compétences en date 21 décembre 2023

BACHELOR – Responsable du Développement Commercial (Niveau 6)

Alternance rythme global : 1 semaine en Centre / 3 semaines en Entreprise

Durée : 560 h en Centre - Contrat en alternance de 14 mois maximum

Le métier-les missions

Le/la Responsable du Développement Commercial est un(e) acteur du développement stratégique et de la croissance de l'entreprise. L'hybridation et l'élargissement des compétences dans ce secteur conduisent le/la Responsable du Développement Commercial à exercer une fonction essentielle de chef de projet capable de faire collaborer des services fonctionnels et transverses au service de la croissance de l'entreprise, du client et de sa satisfaction. Les attentes en matière de relation client ont ainsi fait évoluer le/la responsable commercial(e) en un(e) acteur du suivi global du développement commercial, des ventes, de la relation et de l'expérience client dans un contexte caractérisé par :

- La transformation digitale, impactant les processus commerciaux et la relation client.
- La nécessité d'unifier la démarche commerciale et ses liens avec la démarche marketing dans une fonction cohérente spécifiquement dédiée au développement commercial et à la valorisation des actifs de l'entreprise.
- L'élargissement des fonctions à l'ensemble de la relation et de l'expérience client, ainsi qu'à l'évolution du modèle managérial.

Les métiers accessibles

Les appellations de métiers sont principalement les suivantes (A titre d'exemple) :

- Responsable du Développement Commercial,
- Responsable commercial/marketing/de comptes,
- Responsable succès et expérience client,
- Conseiller commercial / Attaché commercial,

Lieu de formation

IDEV Marseille 13016 : dg@idevformation.com

☎ : 04.13.25.92.13

Prochaine(s) session(s)

Nous contacter pour obtenir les dates précises à l'adresse suivante: dg@idevformation.com

Objectifs : A la fin de la formation, les Alternant(e)s seront en capacité de (d') :

- ➔ **Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise** : Réaliser une analyse de son marché au moyen d'un diagnostic stratégique et d'une veille stratégique, Présenter le plan de stratégie commerciale et marketing de son périmètre, ...
- ➔ **Déployer le plan de développement commercial d'une entreprise** : Concevoir un plan de prospection commerciale ciblé, Organiser le développement ciblé d'un portefeuille commercial, ...
- ➔ **Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise** : Coordonner la répartition des tâches d'une équipe commerciale, Contrôler la performance de l'équipe au moyen de suivi d'indicateurs, ...
- ➔ **Contribuer à l'innovation commerciale d'une entreprise en mode agile** : Mettre en œuvre la stratégie marketing digital d'une entreprise, ...

Conditions d'accès

Prérequis :

- Soit être titulaire du Baccalauréat (Diplôme de niveau 4 quelle que soit la filière),
- Soit être titulaire du Baccalauréat suivi d'une année d'études supérieure validée (bac +1),
- Soit être titulaire d'un diplôme de niveau 5 en commerce, marketing/communication
- Soit être titulaire au minimum d'un diplôme d'Etat niveau 5 (enseignement technique ou universitaire) ou avoir validé au moins deux années de formation dans le cadre de diplômes ou titres reconnus par l'Etat (120 crédits ECTS minimum),
- Soit être titulaire d'un diplôme de niveau 6 dans un autre domaine que celui du commerce et marketing/communication avec présentation d'un dossier de travaux et expériences professionnelles permettant d'évaluer le niveau du candidat.

Publics Concernés

Contrat d'Apprentissage :

- Avoir entre 16 et 29 ans (15 ans sous conditions ; âge maximum 34 ans sous conditions).
- Pas d'âge limite pour : personne avec une RQTH, ou un créateur/repreneur d'entreprise, ou un sportif de haut niveau, ou un apprenti préparant un diplôme ou un titre supérieur à celui obtenu.

Contrat de professionnalisation :

- Jeunes de 16 à 25 ans révolus pour compléter leur formation initiale.
- Bénéficiaires du RSA ou ASS ou AAH ou API ou les personnes sortant d'un contrat CUI.
- Demandeurs d'emploi d'au moins 26 ans.

Modalités de recrutement et délais d'accès

Suite demande/candidature : le demandeur sera contacté dans les 48 heures par IDEV :

- Entretien collectif et/ou individuel
- Analyse du CV et mise en relation avec les entreprises partenaires

Délais d'accès : entre 7 et 1 mois

Coût de la Formation

- 100% prise en charge par l'OPCO si contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

Accessibilité

• Personne en Situation de Handicap (PSH) :

- **Adaptation** du dispositif d'accueil pour les personnes en situation de handicap (le cas échéant)
- **Personnalisation** du parcours et déploiement de moyens de compensation en centre comme en entreprise

Des référents handicaps sont mobilisés pour accueillir et informer la personne, participer à l'organisation du parcours de formation, communiquer sur l'accessibilité, assurer le lien avec les partenaires...

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap dont PMR

Programme de la formation

Modules professionnels

BC1 : Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise: (RNCP38505BC01),

BC2 : Déployer le plan de développement commercial d'une entreprise: (RNCP38505BC02)

BC3 : Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise : (RNCP38505BC03)

BC4 : Contribuer à l'innovation commerciale d'une entreprise en mode agile : (RNCP38505BC04)

Horaires de la formation au sein du Centre :

De 8h30 à 12h30 et de 13h30 h à 16h30

Méthodes mobilisées

Basée sur les principes fondateurs de l'éducation cognitive, les méthodes et modalités pédagogiques utilisées sont axées sur l'individualisation des parcours au travers de :

- La pédagogie de l'alternance : Approche par compétences, Analyse des situations de travail (*Séances de retours réflexifs et d'entraînements à l'analyse de situations vécues en entreprise*), Etudes de cas
- Des outils dédiés : Livret d'Alternance, Travaux en sous-groupes, Fiches navette (*missions à réaliser en entreprise*), Plateforme LMS

Modalités d'évaluation

- Evaluations formatives tout au long du parcours (*Mises en situation, Etude de Cas et auto-évaluation*) et certificatives basées sur les critères d'évaluation du référentiel du diplôme

Modalités de certification

Inscription et présentation aux examens organisés par le certificateur (**Calendrier à préciser par le certificateur**).

Possibilité de valider 1 ou des Blocs de compétences

Conformément aux modalités d'examen du référentiel :

→ **BC1 : Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise** : Mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée :

Les candidats formalisent en équipe un plan de stratégie opérationnelle d'entreprise et sont évalués collectivement sur le livrable produit, puis individuellement, au cours d'une soutenance orale.

→ **BC2 : Déployer le plan de développement commercial d'une entreprise** : Mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée :

- 1) Les candidats réalisent un projet de mise en place des actions de promotion de la stratégie commerciale et marketing et remettent un dossier écrit en groupe mais soutenu individuellement à l'oral,
- 2) Jeu de rôle individuel de conduite d'entretien commercial
- 3) Business Game : Mise en situation de négociation face à des interlocuteurs de différents profils clients

→ **BC3 : Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise** :

- 1) Evaluation par le biais de jeux de rôles et d'une étude de cas individuelle,
- 2) Jeu de rôle en groupe sur mise en situation professionnelle reconstituée : le candidat prépare et anime une réunion d'équipe commerciale et remet un écrit de la simulation,

→ **BC4 : Contribuer à l'innovation commerciale d'une entreprise en mode agile** :

- 1) Réalisation d'un dossier individuel écrit sur la base d'une mise en situation réelle/reconstituée suivi d'une soutenance orale sous forme d'un pitch,
- 2) Etude de cas

→ **Evaluation complémentaire** : Outre les modalités d'évaluation présentées ci-dessus, les candidat(e)s doivent rédiger un dossier professionnel et le soutenir à l'oral.

Equivalences/ Passerelles autres certifications

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations :  **Lien à consulter :**

[RNCP38505 - Responsable du développement commercial](#)

Suites de parcours possibles

- Les titulaires de ce Bachelor peuvent avoir accès aux Masters ou à d'autres certifications de niveau 7 proposés par des Ecoles spécialisées pour poursuivre leur parcours professionnel, dans le cadre de la formation tout au long de la vie,
- Exemples : Manager commercial et marketing (RNCP 35208) – Manager du développement commercial (RNCP 36607), etc...