



Bachelor responsable développement commercial

OBJECTIFS

Professionaliser des managers (H/F) sur les fonctions clé du développement commercial, capables de gérer des projets transversaux et d'animer des équipes commerciales.

MÉTIERS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Responsable développement commercial, chef des ventes, responsable de secteur, responsable ADV, manager commercial, délégué commercial, chargé d'affaires, technico-commercial.

POURSUITE D'ÉTUDES

Tout Master en deux ans dans le domaine du marketing, du commerce, des achats, des affaires internationales et de la négociation (IAE, Écoles de Commerce...).

PROCÉDURE D'ADMISSION ET DÉLAI D'ACCÈS

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Admissibilité sur dossier, tests et entretiens. Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

> VAE possible.

PUBLIC / PRÉ-REQUIS

Bac+2 validé.

Potentiel commercial, organisation et rigueur, goût du challenge, flexibilité, adaptabilité, sens de la relation, sens du résultat.

STATUT ET FINANCEMENT

Gratuité pour l'alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour connaître les aides et autres modalités de financement, consultez notre site internet.

MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas finales écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnel et soutenance orale devant jury. En cas de certification partielle, le candidat dispose de 5 ans pour valider totalement le diplôme.

DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État de Responsable développement commercial, inscrit au RNCP niveau 6 n° 29535 (Arrêté du 08/12/2017, JO du 21/12/2017) équivalent Licence. CCI France Réseau Négoventis.



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée. Cours individualisés en e-learning. Espace numérique de travail « Ma formation accessible 100 % à distance ». Séminaires d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe. Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

PROGRAMME (469 H)

Gérer et assurer le développement commercial

- > Business stratégie
- > Élaboration d'un PAC
- > Corporate Finance
- > Trade Marketing
- > Webmarketing / e-commerce

Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

- > Stratégie de prospection
- > Diagnostic client
- > Techniques de vente et négociation commerciale
- > Développement personnel
- > Géopolitique et environnement international

Manager une action commerciale en mode projet

- > Conduite et gestion de projet
- > Outils de management transversal et leadership
- > Animation de réunion
- > Management de l'image

Taux de réussite 2020 : 94 %



Nos dispositifs de formation et les modalités d'évaluation sont adaptés aux personnes en situation de handicap.

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
✓	✓		✓
Anne Colin a.colin@cci71.fr - 03 85 42 36 25	Valérie Philippo v.philippo@cci71.fr - 03 85 21 53 46	Maud Angelot maud.angelot@cci21.fr - 03 80 19 10 89	