

Rentrée 2024/2025

BACHELOR RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL (RDC)

CERTIFICATION

Diplôme reconnu par l'État de Responsable développement commercial, inscrit au RNCP niveau 6 n° 36395 (Arrêté du 25/04/22) équivalent Licence. CCI France - Réseau Négoventis.



PUBLIC

Tout public répondant au pré requis du diplôme Responsable de Développement Commercial

PRE REQUIS

Diplôme ou Titre certifié de niveau 5 validé (Bac+2),
Justifié de 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur de la vente /commerce/distribution

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.

EQUIPE PEDAGOGIQUE

Les cours sont assurés par des professionnels experts (alternance de théorie et de pratique professionnelle. Gestion accompagnée de projets de groupe.
Accompagnement individuel et collectif à l'atteinte de la performance.

MODALITES D'EVALUATION

Evaluation de blocs
Epreuves orales – Mise en situation
Dossier professionnel et soutenance orale

RÉFÉRENTIEL ACTIVITÉS / COMPÉTENCES 469 HEURES

BLOC 1 ELABORATION DU PLAN OPERATIONNEL DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL - 70h
--

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances- Analyser les profils et comportements de ses clients- Définir des actions marketing et commerciales innovantes- Elaborer le plan d'action commercial omnicanal- Rédiger un plan d'action commercial argumenté |
|--|

BLOC 2 ELABORATION ET MISE EN ŒUVRE D'UNE STRATEGIE DE PROSPECTION - 77h

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

BLOC 3 CONSTRUCTION ET NEGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE - 133h

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

BLOC 4 - MANAGEMENT DE L'ACTIVITE COMMERCIALE EN MODE PROJET - 84h

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

BLOC TRANSVERSAL - ACCOMPAGNEMENT ET EVALUATIONS 105h

- Accueil
- Cohésion de groupe
- Anglais des affaires
- Social Selling
- Ethique professionnelle
- Communication et expression orale
- Méthodologie et suivi du Dossier professionnel
- Jury final