

## **BACHELOR RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL (RDC)**

### **RENTREE 2026-2027**

#### **CERTIFICATION**

Diplôme reconnu par l'État de Responsable développement commercial, inscrit au **RNCP niveau 6 n° 40568** (Arrêté du 30/04/2025) 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

### **BLOC 1 – ELABORER LE PLAN OPERATIONNEL DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL – 70H**

- Mener une veille stratégique et intelligence concurrentielle
- Analyser son portefeuille clients et segmenter
- Définir des axes marketing et opportunités commerciales
- Construire le plan de développement et les outils de pilotage
- Présenter et négocier le plan de développement auprès de la direction

### **BLOC 2 – DEPLOYER LA STRATEGIE DE PROSPECTION COMMERCIALE – 77H**

- Identifier les marchés et les cibles prioritaires
- Elaborer un plan de prospection omniscanale
- Créer du contenu et outils de prospection
- Analyser, suivre et optimiser les campagnes de prospection

### **BLOC 3 – CONSTRUIRE ET NEGOCIER 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 – PILOTER L'ACTIVITE ET LES EQUIPES COMMERCIALES EN MODE PROJET – 84H**

- Travailler en mode projet
- Organiser et conduire un projet commercial
- Coordonner l'équipe projet
- Suivre, évaluer et faire le reporting de la performance commerciale

### **BLOC TRANSVERSAL – ACCOMPAGNEMENT ET EVALUATIONS – 105H**

- Accueil
- Cohésion de groupe
- e-réputation
- Ethique professionnelle
- Communication et expression orale
- Méthodologie et suivi du Dossier professionnel
- Jury final