



# 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.

## POURSUIVE 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° 36395 (Arrêté du 25/04/22) 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)

### Élaboration du plan opérationnel de développement commercial

- > Veille stratégique
- > Marketing stratégique
- > Élaboration d'un PAC
- > Trade marketing
- > Web marketing / e-commerce

### Élaboration et mise en place d'une stratégie de prospection

- > Diagnostic externe
- > Élaboration d'un plan de prospection
- > Entretien de prospection
- > Analyse des résultats et reporting

### Construction et négociation d'une offre commerciale

- > Diagnostic du besoin client
- > Construction et chiffrage d'une offre adaptée
- > Argumentation et négociation commerciale
- > Analyse de sa pratique

### Management de l'activité commerciale en mode projet

- > Conduite de projet
- > Organisation et pilotage d'un projet d'affaires
- > Gestion et animation d'une équipe commerciale
- > Management transversal et leadership

Taux de réussite 2023 : 94 %



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

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
✓	✓		✓
<b>Anne Colin</b> a.colin@mdb.cci.fr 03 85 42 36 25	<b>Valérie Philippo</b> v.philippo@mdb.cci.fr 03 85 21 53 46		<b>Maria Revelut</b> m.revelut@mdb.cci.fr - 03 80 19 10 88