GROUPE SAINT MICHEL CENTRE DE FORMATION

BACHELOR RDDC
Responsable Du Développement Commercial

LA FORMATION

Certification professionnelle enregistrée au RNCP pour trois ans (Fiche RNCP 38505) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 21/12/2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé « Responsable Du Développement Commercial », avec effet jusqu'au 21/12/2026, délivrée par AIPF-ICL, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Responsable Du Développement Commercial est un acteur du développement stratégique et de la croissance de l'entreprise. Il exerce une fonction essentielle de chef de projet et de chef d'orchestre 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 responsable commercial en un acteur du suivi global du développement commercial, des ventes, de la relation et de l'expérience client par la transformation digitale, la nécessité d'unifier la démarche commerciale en lien avec la démarche marketing ainsi qu'à l'évolution du modèle managériale.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Admission après étude du dossier de candidature*, tests d'admission et entretien de motivation.

Bénéficier d'un contrat d'apprentissage en alternance.

Inscription entre avril et novembre pour une entrée en formation en septembre.

**dossier de candidature disponible sur le site internet*

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Candidats âgées de 16 à 29 ans révolus.
Sans restriction d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé ou étant reconnu sportif de haut niveau.
Titulaire d'un diplôme de niveau 5 (bac +2), BTS, DUT.
Licence 2ième année validée.
Titulaire d'un titre professionnel RNCP équivalent au bac +2.

PROGRAMME DE FORMATION

Bloc 1 : Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise

Elaborer un diagnostic stratégique
Réaliser une cartographie des parties prenantes
Définir la stratégie marketing et élaborer son plan d'action
Analyser le marché et la concurrence
Elaborer le plan d'action marketing

Bloc 2 : Déployer le plan de développement commercial d'une entreprise

Réaliser un plan d'action commercial
Mesurer la performance commerciale
Elaborer un plan de prospection commercial omnicanal
Satisfaire, fidéliser et gérer les réclamations clients
Piloter la gestion budgétaire
Réussir une négociation

Bloc 3 : Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise

Recruter et former une équipe commerciale
Animer une équipe commerciale
Analyser la performance commerciale

Bloc 4 : contribuer à l'innovation commerciale d'une entreprise en mode agile

Value Proposition Design : une méthode pour innover
Manager et piloter l'innovation
Management de projet en mode agile
Elaborer et mesurer l'efficacité de la communication responsable
Améliorer la stratégie digitale de l'entreprise

Bloc transversal

Anglais professionnel
Intelligence artificielle
Analyse de données avec Excel
Communication en situation professionnelle

MODALITES DE LA FORMATION

Durée de la formation
1 an - 473 heures

Type de contrat
Apprentissage ou contrat de professionnalisation

Rythme de l'alternance
Périodes en centre de formation et périodes en entreprise.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation est animée par des professionnels du secteur, des conférenciers et consultants spécialisés qui vous accompagnent tout au long de la formation et de façon individualisée :

- Apports théoriques et méthodologiques,
- Etudes de cas, mise en situation, jeux de rôles, Business game, projet de groupe et dossier individuel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu, contrôle de blocs de compétences, évaluation en situation de travail
- Mémoire et Grand Oral

ENTREPRISES D'ACCUEIL

- Entreprise du secteur marchand
- Entreprise multinationale
- Entreprise commerciale et/ou industrielle
- Entreprise de services
- PME-PMI

TARIFS DE LA FORMATION

Coût de la formation : 7380,00 Euros

Pas de frais de formation pour les alternants (en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation), la formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil.

Pas de frais d'inscription pour les candidats

INDICATEURS DE RÉSULTATS

2025/2026

En cours

Métiers visés

- Responsable du développement commercial
- Chargé-é du développement commercial
- Business developper
- Ingénieur commercial
- Attaché-e commercial-e
- Technico-commercial
- Chargé-e d'affaires

Et après ?

- Insertion professionnelle
- Mastère manager du marketing et performance commerciale *
- Tous titres RNCP de niveau 7*

** Sous réserve d'acceptation de votre dossier par les institutions en charge des parcours visés.*

39 rue Martin Peller - 51100 Reims
03 26 77 62 86
www.groupesaintmichel.fr
secretariat.cf@groupesaintmichel.fr

GROUPE SAINT MICHEL REIMS