

BACHELOR

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

GÉNÉRALISTE

ALTERNANCE EN 1 AN

BAC+3

OBJECTIFS

Le Responsable de Développement Commercial est un cadre de l'entreprise qui travaille au sein d'un département commercial, sous la responsabilité du directeur commercial pour les entreprises importantes, ou directement auprès de la direction de l'entreprise pour celles qui sont de plus petite taille. Lorsqu'il intervient au sein de PME, il assure l'ensemble des activités commerciales de l'entreprise.

Quel que soit son secteur d'intervention, le Responsable du Développement Commercial possède un vaste champ d'activités et cette fonction est stratégique pour l'entreprise car elle constitue un vecteur de croissance qui influe directement sur ses performances commerciales.

Ce professionnel exerce des fonctions relevant des 4 grands domaines d'activité suivants :

- Contribution à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Négociation des ventes
- Management du développement de son activité
- Encadrement - animation d'équipe

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du Bachelor Responsable Développement Commercial peut exercer dans tous les secteurs d'activités : industrie, service et distribution, et notamment auprès des entreprises suivantes :

- Grandes entreprises, Groupes
- PME/PMI
- Collectivités/Administration
- Comités d'entreprises

DURÉE

- 644 heures en alternance ;

La durée est adaptée en fonction du profil de l'apprenant/apprenante et sa voie d'accès à la formation.

Entrée en formation : À déterminer à l'issue du positionnement de l'entretien concernant le projet professionnel de l'apprenant/apprenante.

RYTHME D'ALTERNANCE

Selon les plannings.

Alternance 1/3 Centre et 2/3 Entreprise par la voie de l'apprentissage et de la professionnalisation.

BACHELOR RDC - Généraliste - Mise à jour le 16/11/2021

MÉTIERS VISÉS

Suite à l'obtention du Bachelor vous pourrez travailler comme :

- Attaché technico-commercial
- Cadre technico-commercial
- Ingénieur commercial
- Ingénieur technico-commercial
- Ingénieur technico-commercial en informatique
- Responsable technico-commercial
- Technico-commercial
- Responsable commercial
- Responsable commerce international
- Responsable de la stratégie commerciale
- Responsable du développement commercial
- Responsable e-commerce

PRÉREQUIS

- Diplôme de niveau 5 minimum.

PUBLIC VISÉ

Par la voie de l'apprentissage :

- Jeunes à partir de 18 ans courant de l'année d'inscription, sous conditions, jusqu'à 29 ans* révolus
- Personnes en situation de handicap et sportifs de haut niveau sans limite d'âge.
- Futurs créateurs ou repreneurs d'entreprise nécessitant d'obtenir le diplôme pour une activité réglementée sans limite d'âge (dispositif particulier. Nous contacter)
- Personnes en recherche d'emploi

*possibilité de porter l'Age maximum à 34 ans révolus sur des poursuites d'études déjà réalisées en apprentissage, cas spécifiques – nous contacter

MODALITÉS D'ACCÈS

- Entretien de recrutement ;
- Étude personnalisée du dossier candidat – CV, lettre de motivation, expériences professionnelles et personnelles.

DÉLAIS D'ACCÈS

- Inscription 2 mois au minimum.

TARIFS

- Prise en charge possible suivant les modalités d'accès à la formation et le profil de l'apprenant/apprenante ;
- Formation gratuite en apprentissage avec rémunération de l'apprenti/apprentie ;
- Une prise en charge partielle des frais annexes de type repas, nuitée, premier équipement peut être sollicitée auprès de l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ;
- Nous consulter.

DATES & HORAIRES

8h00-12h00 ou 13h00-17h00
Variables selon le planning voir Net YPAREO.

LIEU DE FORMATION

- 445 rue Gabriel Besson - 04220 Sainte-Tulle

GROUPE

- De 5 à 12 personnes



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre structure s'est engagée dans la mise en œuvre d'une politique d'accueil et d'inclusion des personnes en situation de handicap en formation. Vous êtes en situation de handicap merci de contacter Mme Nouchi Evelyne - Référente handicap :

- e.nouchi@icloud.com

MIXITÉ

Toutes nos formations sont accessibles à tous et toutes, sans discrimination de sexe ou d'origine.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES - OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera en capacité de :

- Gérer et assurer le développement commercial
- Gérer et organiser les surfaces de vente et de stockage
- Manager une équipe

CONTENU DE LA FORMATION

BLOC A – GÉRER ET ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- MA1 - Conduire un projet
- MA2 - Assurer une veille du marché
- MA3 - Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- MA4 - Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- MA5 - Elaborer un plan d'actions commerciales
- MA6 - Elaborer un budget prévisionnel
- MA7 - Intégrer l'omnicanal dans sa pratique commerciale
- MA8 – Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

BLOC B – GÉRER ET ORGANISER LES SURFACES DE VENTE ET DE STOCKAGE

- MB1 - Optimiser la gestion des stocks
- MB2 - Analyser ses ventes : merchandising de gestion
- MB3 - Analyser son implantation : merchandising de séduction
- MB4 - Mettre en œuvre des actions d'optimisation

- MB5 - Négocier avec ses fournisseurs/prestataires de services
 - MB6 - Respecter les règles du droit commercial
 - MB7 - Respecter la législation d'un ERP (cf sécurité au travail)
 - MB8 - Gérer un litige client (réclamation client, vol, etc...)
 - MB9 - Communiquer efficacement avec sa hiérarchie

BLOC C - MANAGER UNE ÉQUIPE

- MC1 - Identifier et planifier les besoins en compétences
- MC2 - Appliquer la législation du travail
- MC4 - Développer son leadership et son efficacité personnelle
- MC5- Animer une réunion de travail
- MC6 - Conduire des entretiens individuels
- MC3 - Recruter un collaborateur
- MC7 - Former son équipe

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

- Rythme alterné en centre de formation et entreprise ;
- Positionnement et restitution au Maître d'Apprentissage ;
- Rencontre Maître d'Apprentissage/Formateur référent/Représentant légal ;
- Livret de suivi/apprentissage ;
- Visite en entreprise Séances de tutorat/ accompagnement individualisé ;
- Réunions pédagogiques ;
- Formation en présentiel ;
- Équipe pédagogique pluridisciplinaire disposant de nombreuses années d'expériences dans le métier et dans la formation professionnelle ;
- Formation appliquée par une pédagogie inversée, capitalisation sur les périodes en entreprise et complément en centre de formation, pédagogie par objectif ;
- Méthodes actives : TP, travaux de groupes, exposés, mises en situations, vidéo, visites

d'entreprises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Paper board, vidéo projecteur.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Examen final Bachelor.

La certification totale est délivrée si le candidat obtient 10 de moyenne générale avec une note d'évaluation professionnelle d'au moins 10/20 (150 points) sous réserve de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 8 sur l'un des 4 blocs (note éliminatoire).

Bloc A - Dossier de développement commercial à réaliser en groupe ou individuel sur la base d'éléments fournis par le centre ou issus de l'entreprise :

- Analyse des résultats d'une étude de marché
- Préconisations
- Plan d'actions opérationnel

Bloc B - Dossier à produire :

▪ Audit d'une surface de vente ou d'une gamme de produits/services prenant en compte les dimensions financières et organisationnelles

- Des préconisations en termes d'aménagement,
- Étude de cas de 3h, 100 pts – épreuve individuelle
- Épreuve de management

Bloc C - Epreuve orale de 15 mn, 30 mn de préparation sur 150 pts portant sur l'animation d'une réunion ou la conduite d'un entretien.

PASSERELLES

- Pas de diplôme passerelle.

VALIDATION PAR BLOCS

- Pas de validation par bloc possible.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Master Entrepreneuriat & Innovation
- Master Business Development

ÉQUIVALENCES

- Aucune.

INTERVENANTS

Des formateurs possédant les compétences et l'expérience nécessaires dans les domaines de la formation visée.

PERSONNE À CONTACTER

François-Xavier MICHEL - Chargé des relations entreprises

- fx.michel@supalternanceprovence.fr
- 04 92 70 75 22

POUR ALLER PLUS LOIN

Codes ROME :

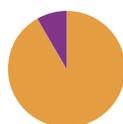
D1406 - Management en force de vente
M1704 - Management relation clientèle
M1706 - Promotion des ventes
M1705 - Marketing
D1407 - Relation technico-commerciale

Code RNCP-13596 :

www.francecompetences.fr/recherche/rncp/13596

INDICATEURS DE PERFORMANCE DE CETTE FORMATION

Taux d'obtention du diplôme et autres indicateurs de performance (2021) :



- Taux de réussite aux examens : 96 %
- Taux d'insertion professionnelle : 91 %
- Taux de poursuite d'étude : 8 %

MODALITÉS DE CANDIDATURE

Vous souhaitez vous inscrire dans notre établissement, voici les différentes étapes à respecter.



*Sur notre site internet ou inscription obligatoire sur Parcoursup pour les formations concernées.



Inscrivez-vous à nos BTS et Bachelor sur notre plateforme YPareo en flashant ce code ou directement à l'adresse : www.supalternanceprovence.fr/je-minscris

Les questions les plus fréquemment posées à notre équipe

? « Quelles sont les conditions pour faire un contrat en apprenti ? »

Tous les niveaux de formation sont accessibles en contrat d'apprentissage, vous devez avoir entre 17 et 29 ans révolus. Pour les candidats à l'apprentissage ayant une reconnaissance de travailleur handicapé, il n'existe aucune limite d'âge.

? « Comment dois-je procéder pour trouver une entreprise ? »

Vous serez accompagné tout au long de votre parcours de recherche par le chargé des relations entreprises. Celui-ci a pour rôle :

- d'organiser la campagne de recrutement des candidats ;
- de vous aider à la refonte de vos CV et lettres de motivation ;
- de vous positionner dans l'une de nos entreprises partenaires si vous n'avez pas trouvé d'entreprise.

Néanmoins, vous devez être pleinement acteur de votre recherche et faire preuve de professionnalisme en multipliant les contacts avec les entreprises en adéquation avec votre projet.

? « De combien de temps je dispose pour trouver mon entreprise ? »

Vous intégrerez la formation à la rentrée et disposerez encore de quelques semaines pour trouver une entreprise d'accueil en bénéficiant du soutien du chargé des relations entreprises.

? « Par qui serai-je accompagné en entreprise ? »

Un maître d'apprentissage, salarié ou dirigeant de l'entreprise, vous suivra tout au long de votre contrat. Son rôle est de :

- vous accueillir et faciliter votre insertion dans l'organisation ;
- organiser votre travail ;
- assurer un suivi de vos missions et compétences.

Pour plus d'informations, contactez-nous !