

BACHELOR – BAC+3

# RDC - Responsable de développement commercial



Cette formation en alternance d'1 an et de niveau bac+3 vous forme au métier de responsable développement commerciale.

Chargé de la gestion et du développement des activités commerciales de l'entreprise, vos fonctions incluent la contribution à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise, la négociation des ventes, la gestion du développement de l'entreprise et l'encadrement et l'animation d'une équipe.

La fonction est stratégique pour l'entreprise car elle peut contribuer à sa croissance en améliorant ses performances commerciales.

## Les métiers visés

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

- ✓ Responsable Commercial
- ✓ Manager de clientèle
- ✓ Développeur commercial
- ✓ Chargé d'affaires
- ✓ Chargé d'accueil et de service à la clientèle
- ✓ Chargé de clientèle



### PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2)



### ALTERNANCE

Sur 1 an ;  
3 semaines en entreprise ;  
1 semaine en formation



### GROUPE

De 5 à 12 personnes



### LIEU

Sup'Alternance  
Provence  
55 avenue du 1<sup>er</sup> Mai  
04100 Manosque

## PREREQUIS RELATIONNEL

Sens commercial, sens du relationnel et de la communication, travail en équipe, maîtrise de outils de communication, résistance au stress, maîtrise de la langue anglaise.

## SECTEURS D'ACTIVITES

Le titulaire du Bachelor RDC Généraliste peut exercer les secteurs suivants : industrie, service et distribution, et notamment auprès des entreprises suivantes : Grandes entreprises, groupes PME/PMI, collectivités/administration, comités d'entreprises.

## DURÉE

448 h selon les modalités d'évaluation.

- Entrée possible de septembre à décembre.
- Nous consulter pour les prochaines dates de session.
- Variables selon le planning voir Net YPAREO

## RYTHME D'ALTERNANCE

- Formation en alternance 25% en centre 75% en entreprise
- Formation par la voie de l'apprentissage et de la professionnalisation.

## OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera en capacité de : Gérer et assurer le développement commercial ; Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre ; Manager une action commerciale en mode projet.

## CONTENU DE LA FORMATION

Bloc 1 - Gérer et assurer le développement commercial

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser les indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Elaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale

- Prendre en compte le RSE dans le développement de son entreprise

Bloc 2 - Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Evaluer l'impact financier de la solution proposée
- Construire l'argumentaire de vente
- Préparer différents scénarios de négociation
- Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
- Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
- Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur

Bloc 3 - Manager une action commerciale en mode projet

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Evaluer et analyser les résultats d'un projet

## MODALITÉ D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examen blanc
- Mises en situation Positionnement
- Examen final ponctuel
- Évaluation par l'entreprise
- Mémoire / soutenance

Consultez les modalités d'évaluation sur :  
[www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36395](http://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36395)

## VALIDATION PAR BLOCS

Certification totale ou partielle par bloc de compétences pour tous les candidats.

## POURSUITE D'ÉTUDES

- Master Professionnel

## POUR ALLER PLUS LOIN

Codes ROME :

- M1707 - Stratégie commerciale
- C1102 - Conseil clientèle en assurances
- C1206 - Gestion de clientèle bancaire
- D1407 - Relation technico-commerciale

Code RNCP - 36395

[www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36395](http://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36395)

## PUBLIC VISÉ

Personnes éligibles aux contrats d'alternance :

- Contrat d'apprentissage (max 29 ans ou RQTH, autres cas selon réglementation)
- Contrat de Professionnalisation (inscrits Pole Emploi)
- Salariés en Pro-A
- Personnes en reconversion (nous consulter)

## MODALITÉ D'ACCÈS

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

## DÉLAIS D'ACCÈS

- A partir de 90 jours avant le début de formation
- Inscription après le début de formation possible : nous consulter pour positionnement.

## TARIFS

- Cout pédagogique prise en charge par l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'alternance :
  - Contrat d'apprentissage
  - Contrat de Professionnalisation
  - Pro-A
- Autre dispositif : Nous consulter.
- 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 ;

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

Rythme alterné en centre de formation et entreprise ;

- Positionnement et restitution au Maitre d'Apprentissage ;
- Rencontre Maitre d'Apprentissage/Formateur référent/Représentant légal ;
- Livret de suivi en entreprise et d'apprentissage ;
- Visite en entreprise
- Séances de tutorat/accompagnement individualisé
- Réunions pédagogiques ;
- Formation en présentiel ou en blended learning ;
- Équipe pédagogique pluridisciplinaire disposant de nombreuses années d'expériences dans le métier et dans la formation professionnelle ;
- Formation appliquée par une pédagogie active, 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

Tableau blanc, vidéoprojecteur, salle de classe, vidéos, tableau interactif.

## PASSERELLES

Pas de diplôme passerelle.

## ÉQUIVALENCES

Aucune.

## INTERVENANTS

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

## 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 notre référent handicap: [referenthandicap@digne.cci.fr](mailto:referenthandicap@digne.cci.fr)

### MIXITÉ

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

### LIEU DE FORMATION



#### Sup'Alternance Provence

55 Av. du 1er Mai

04100 Manosque

Google Map : <https://g.page/sup-alternance-provence>

### DATES & HORAIRES

09h00 à 12h00 et de 13h00 à 17h00.

### INDICATEURS DE PERFORMANCE DE CETTE FORMATION

Consulter nos indicateurs sur notre site internet :

[www.supalternanceprovence.fr](http://www.supalternanceprovence.fr)

### PERSONNE À CONTACTER

Cyrille DAVENET - Chargé des relations entreprises

[c.davenet@digne.cci.fr](mailto:c.davenet@digne.cci.fr)

04 92 70 75 25