



BAC +3 BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

TITRE RNCP - NIVEAU 6

OBJECTIFS

Cette formation vise à développer les compétences nécessaires pour **concevoir** et **mettre en œuvre** une **stratégie de développement commercial, négocier** des affaires et **piloter** la performance commerciale dans un environnement omnicanal.

Au terme de ce parcours d'un an, l'apprenant disposera des compétences nécessaires pour :

- ✓ Elaborer un plan de développement commercial en s'appuyant sur l'analyse du marché, de la concurrence et des attentes clients
- ✓ Déployer une stratégie de prospection omnicanale pour développer de nouveaux marchés et conquérir de nouveaux clients
- ✓ Concevoir, présenter et négocier des offres commerciales adaptées aux besoins des clients
- ✓ Développer et fidéliser un portefeuille clients en construisant une relation commerciale durable
- ✓ Piloter l'activité commerciale et coordonner des équipes ou projets pour atteindre les objectifs de performance

LES + DE LA FORMATION ET DU CAMPUS

- + Une **formation** orientée **management** du **développement commercial** et du **business**
- + Une **formation reconnue par l'Etat** délivrée par le réseau CCI France Negoventis
- + Une **formation très professionnalisante** axée sur des problématiques d'entreprises
- + Des **formateurs professionnels** et **experts** du métier
- + Une **boutique pédagogique** pour développer ses compétences en conditions réelles
- + Un **campus moderne, connecté** et **accessible** par les transports

MÉTIER VISÉS / DÉBOUCHÉS

- Chargé de clientèle particuliers / professionnels
- Ingénieur commercial
- Business developer
- Responsable commercial

DURÉE

- 1 an : 420 heures

LIEU

- Nice – Campus Sud des Métiers
13 avenue Simone Veil – 06200 Nice

MODALITÉS ET RYTHME

- En alternance
- 1 semaine **campus** / 3 semaines **entreprise**
- 100% **présentiel**

€ FINANCEMENT

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Plan de développement des compétences
- Projet de Transition Professionnelle
- Coût pris en charge par l'OPCO et l'entreprise dans le cadre d'un contrat en alternance

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un Bac +2 ou d'un titre homologué de niveau 5 idéalement en vente
- Ou avoir 3 ans d'expérience en vente

CERTIFICATION VISÉE

- **Diplôme** : Certification professionnelle de niveau 6
- **Code RNCP** : 40568
- **Organisme certificateur** : CCI France
- **Date d'enregistrement** : Décision de France Compétences en date du 30/04/2025

SUITE DE PARCOURS/PASSERELLE

- Master (Bac+5)
- Toute formation de niveau 7 ou Master (Bac + 5)

PROGRAMME

BLOC 1 : ÉLABORER LE PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL

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

BLOC 2 : DÉPLOYER LA STRATÉGIE DE PROSPECTION COMMERCIALE

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

BLOC 3 : CONSTRUIRE ET NÉGOCIER UNE OFFRE COMMERCIALE

- Réaliser le diagnostic du besoin client
- Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale
- Préparer et conduire un entretien de négociation
- Suivre et développer la relation client

BLOC 4 : PILOTER L'ACTIVITÉ ET LES ÉQUIPES COMMERCIALES EN MODE PROJET

- Organiser & conduire un projet commercial
- Coordonner l'équipe projet
- Suivre, évaluer & effectuer le reporting de la performance commerciale

RÉSULTATS - 2025/2026

- **100%** de **taux de réussite**
- **73%** de **taux d'insertion*** à 6 mois
- **100%** de **taux de satisfaction** apprenants

* Année 2024/2025

INSCRIPTION - MODALITÉS D'ACCÈS

- 1 Candidature : dépôt du dossier en ligne sur campussuddesmetiers.com
- 2 Retour dans les 48 heures et choix d'une date de convocation
- 3 Passage des tests de positionnement & Entretien individuel
- 4 Validation de l'admission par le jury et envoi du dossier d'inscription au cours de la semaine suivant les épreuves
- 5 Retour du dossier complet

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Campus accessible aux personnes en situation de handicap. Un **référé handicap** est à disposition sur demande. Toutes les adaptations nécessaires seront étudiées.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Conception d'un dossier de développement commercial avec soutenance orale
- Dossier de plan de prospection commerciale avec soutenance orale
- Mises en situation professionnelle
- Business game
- Obtention du titre par la validation de chacun des blocs de compétences composant la certification

MÉTHODES MOBILISÉES

- Pédagogie active et collaborative
- Atelier de mise en pratique
- Pédagogie professionnalisante : alternance théorie et pratique en entreprise, cours dispensés par des formateurs experts métiers
- Accompagnement pédagogique et professionnel en entreprise

csm
Campus Sud des Métiers

Marco ROSELLI
Chargé de Relation Client
marco.roselli@cote-azur.cci.fr
07 89 20 47 54

Campus Sud des Métiers
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice
campussuddesmetiers.com



Découvrez
la formation

