



# BACHELOR RDC

## RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



**BAC +3**



Découvre  
la formation



**100%**

Taux de réussite  
moyen

**73%**

Taux d'insertion  
à 6 mois

**100%**

Taux de **satisfaction**  
apprenants

Données relatives à la filière ou la formation, pour l'année 2024-2025

### PUBLIC

Formation ouverte à tout public de plus de 16 ans.

### PRÉREQUIS

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

### DURÉE ET DATE

**1 an.**

D'octobre à juillet.

### TARIF PAR ANNÉE

**8 966€ GRATUIT\***

\*Coût pris en charge par l'OPCO et l'entreprise dans le cadre d'un contrat en alternance.

### SALAIRE DE L'APPRENTANT

Entre **486 €** (27% du SMIC) et **1 801 €** (100% du SMIC)\*.

\*Sauf convention collective plus avantageuse.

### ADMISSION

S'inscrire sur le site [campussuddesmetiers.com](http://campussuddesmetiers.com).

Passer les tests de positionnement et l'entretien.

### CERTIFICATION

Diplôme : **Niveau 6 (BAC+3)**

Code RNCP : 40568

Certificateur : CCI France

Date d'échéance : 30/04/2030

Titre à finalité professionnelle.

### RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine campus / 3 semaines entreprise.

### MODALITÉS

Format : en **alternance**.

Type de session : 100% **présentiel**.

Lieu : à Nice.

### LES OBJECTIFS

- Construire un plan stratégique de prospection et de développement omnicanal
- Négocier une offre commerciale
- Commercialiser des produits ou services
- Animer une réunion d'action commerciale
- Gérer un projet
- Organiser et gérer la vente omnicanale et la logistique associée
- Veiller au maintien des conditions favorisant l'accueil et l'acte d'achat
- Manager ses équipes

### LES + DU CSM : pourquoi nous choisir ?

- Salles de cours connectées (vidéo projecteur interactif, système de visio, flip chart, tableau d'expression, ...)
- PC portables individuels avec MS Office 365, accès wifi, ...
- Centre de Ressources
- Pédagogie active et collaborative
- Espace de vente pédagogique (magasin)
- Formateurs professionnels experts
- Mise en situation, cas pratiques, dossiers

## ■ LE PROGRAMME

### Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Analyser les comportements d'achat des clients
- Identifier et sélectionner des actions marketing et commerciales adaptées
- Structurer le plan d'action commercial omnicanal

### Élaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Déterminer les cibles du plan de prospection omnicanale
- Sélectionner les actions de prospection omnicanale à mettre en oeuvre
- Réaliser ou superviser la production des supports de communication

### Construction et négociation d'une offre commerciale

- Analyser les spécificités et caractéristiques d'une demande ou d'une opportunité commerciale avec un client/prospect
- Conseiller le client/prospect sur de nouvelles propositions de produits/services innovantes
- Structurer une proposition commerciale professionnelle et attractive

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

- Travailler en mode projet en organisant et en mobilisant une équipe
- Animer les réunions commerciales
- Évaluer en continu les performances des actions commerciales réalisées

## ■ LES DÉBOUCHÉS H/F

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

## ■ LES POURSUITES

- Master (Bac+5)
- Insertion professionnelle immédiate possible

## ■ L'ÉVALUATION

- Évaluation finale par blocs de compétences
- Soutenance orale devant un jury composé de professionnels
- Juin - Juillet

## ■ SERVICE EXCLUSIF D'ACCOMPAGNEMENT

Dès votre admission, un **Chargé de Relation Clients** vous aidera dans vos démarches et votre recherche d'entreprise.

Il vous présentera et vous **mettra en relation avec les meilleures entreprises** correspondant à votre profil et votre projet.

## ■ LA FILIÈRE COMMERCE AU CAMPUS

La filière Commerce offre la possibilité de suivre des formations de qualité académique d'une école de commerce pour se former aux métiers du commerce.

Tous les cursus sont dispensés par une équipe pédagogique stable de **formateurs en CDI à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Nice Côte d'Azur**. Ils sont tous **experts dans leurs domaines** avec une **grande expérience professionnelle** du secteur.

## ■ LES + DU CAMPUS

- ✈ Mobilité internationale
- ☕ Cafétéria et Food Truck
- 🏟 1000 m<sup>2</sup> d'espaces sportifs

- 📱 Application mobile
- ♿ Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap
- 🚌 Transports de proximité

**CSM**  
Campus Sud des Métiers



Marco ROSELLI  
Chargé de Relation Clients  
marco.roselli@cote-azur.cci.fr  
04 92 29 48 28 | 07 89 20 47 54

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

