



# BACHELOR RDC

## RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



**BAC +3**



Découvrez  
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'APPRENANT



Entre **492 €** (27% du SMIC) et **1 823 €** (100% du SMIC)\*.

*\*Sauf convention collective plus avantageuse.*

### ADMISSION



S'inscrire sur le site **campussudmetiers.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

