

BAC+3 RDC

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

OBJECTIFS DE LA FORMATION :



Les objectifs pédagogiques sont de transmettre au futur Responsable de Développement Commercial l'ensemble des savoirs et compétences qui lui permettront de :

- Développer une stratégie commerciale,
- Négocier des biens ou services en B2B,
- Animer des actions commerciales en mode projet,
- Préconiser et mettre en place des actions commerciales.

DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :



- 469 heures de formation sur 12 mois (67 jours) de septembre N à septembre N+1.
- La formation est également accessible au travers des dispositifs CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.
- Nombre de participants limité à 25 personnes.

RYTHME :



- 1 jour / semaine (jeudi) et quelques semaines complètes sur 12 mois.



PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION :

- Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) dans les métiers de la vente et du commerce.
- Réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE).

FINANCEMENT DE LA FORMATION :



- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

DÉBOUCHÉS :



- **Taux d'insertion professionnelle** : session 2020 : 100%
- **Débouchés** : Conseiller commercial banque ou assurance (ROME : C1206 - C1102) Cadre technico-commercial (ROME : D1407), Responsable technico-commercial (ROME : D1407), Responsable commercial (ROME : M1707), Responsable de la stratégie commerciale (ROME : M1707), Responsable du développement commercial (ROME : M1707), Responsable e-commerce (ROME : M1707)
- **Poursuite d'études** : BAC+5 Mastère Manager de Business Unit (IFAG)
- **Taux de réussite** : 2022 : 86% | 2021 : 96% | 2020 : 97%

100%

RDC

NÉGOCIER

DÉVELOPPEMENT

CONTENU ET ÉPREUVES DU BAC+3 RDC :

BLOC 1 : Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal
M1.1 - Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
M1.2 - Analyser les profils et comportements de ses clients
M1.3 - Définir des actions marketing et commerciales innovantes
M1.4 - Élaborer le plan d'action commercial omnicanal
M1.5 - Présenter un plan d'action commercial argumenté
Total : 100pts – dossier écrit

BLOC 2 : Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale
M2.1 - Identifier les marchés et les cibles à prospector
M2.2 - Construire le plan de prospection omnicanale
M2.3 - Préparer les actions de prospection
M2.4 - Conduire des entretiens de prospection
M2.5 - Analyser les résultats de prospection
Total : 225 pts – Deux études de cas 2h + 3h

BLOC 3 : Construction et négociation d'une offre commerciale
3.1 - Diagnostiquer les besoins du client
3.2 - Construire et chiffrer une offre adaptée
3.3 - Argumenter son offre commerciale
3.4 - Élaborer une stratégie de négociation
3.5 - Conduire une négociation commerciale
3.6 - Contractualiser la vente
3.7 - Évaluer le processus de négociation
Total : 250 pts – oral 20 min + écrit + oral 40 min

BLOC 4 : Management de l'activité commerciale en mode projet
4.1 - Travailler en mode projet
4.2 - Organiser et mobiliser une équipe projet
4.3 - Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
4.4 - Évaluer la performance des actions commerciales
Total : 175 pts – dossier + oral 20 min. + étude de cas 2h

Pratique professionnelle et évaluation Mission en entreprise - Dossier + soutenance 45 min Écrit 75 pts/ oral 125 pts/ évaluation tuteur 50 pts
Obtention de la certification : 500 points sur 1000 points



CONTACT - AGEN
TÉL. 05 53 48 41 43
CONTACTBS@SUDMANAGEMENT.FR