

BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Faisable en distanciel

OBJECTIFS

- Être capable de piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales.
- Être capable de développer la stratégie de croissance de l'entreprise.
- Être capable de manager une équipe commerciale.

PROGRAMME

CCP 1. Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

- S1.1 L'étude de marché
- S1.2 Le diagnostic stratégique
- S1.3 La recherche d'action commerciales
- S1.4 Le plan d'actions commerciales

CCP 2. Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

- S2.1 Stratégie commerciale de l'entreprise
- S2.2 Typologie des clients
- S2.3 L'action par le prix
- S2.4 L'action par la commercialisation

CCP 3. Manager une équipe commerciale

- S3.1 Le recrutement
- S3.2 Le pilotage de la force de vente

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Nos formations en BACHELOR combinent :

- des retours d'expériences professionnelles
- des travaux collaboratifs
- des apports théoriques
- des mises en situation pratique
- des temps de travail en autonomie

Nos écoles mettent à disposition des étudiants : des salles de formation équipées de PC et de vidéoprojecteurs ou tableaux numériques. Pour l'ensemble des formations, les écoles s'appuient sur des **formateurs d'Enseignement Professionnels** disposant d'une expérience terrain.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Pour être admis à la certification, l'apprenant doit avoir validé TOUS les blocs de compétences. Pour valider un bloc de compétences, toutes les compétences du bloc doivent être validées. Mise en situation professionnelle réelle, étude de cas, mise en situation professionnelle reconstituée, soutenances orales devant un jury.



Certification professionnelle enregistrée pour trois ans au RNCP (N°Fiche RNCP37849) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19 juillet 2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur. Cette certification est constituée de 3 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès

Acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences.

DÉBOUCHÉS

- Manager du développement
- Chef de produit
- Responsable de la relation client
- Directeur des ventes
- Directeur marketing

POURSUITE D'ÉTUDES

- Bac +4 Manager commercial et marketing
- Bac +4 Manager communication et marketing

CONTACT

+33 1 79 72 37 33
+ 33 6 67 69 73 64
admissions@propulsup.com



Décembre 2024

CONDITIONS D'ADMISSION PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un BAC+2 ou équivalent
- Par la voie de l'apprentissage : de 18 à 29 ans, sans limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.

Admission sur dossier

ORGANISATIONS

Durée de la formation : **12 mois**

Période de la formation : **de Septembre à Juin**

Inscription jusqu'au **31 Janvier** avec rattrapage des cours

Rythme de l'alternance : **1 jour CFA / 4 jours entreprise**

Coût de la formation : **100% alternance, 100% gratuit**

ACCESSIBILITÉ PSH

Les formations sont accessibles à certaines catégories de personnes en situation de handicap, sous réserve de l'étude préalable de chaque situation individuelle. Référente handicap

Nathalie JOVENIN
nathalie.jovenin@propulsup.com

RNCP : 37849
NSF : 312
Formacode : 34026, 34582

BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Faisable en distanciel

PASSERELLE DE BLOCS DE COMPÉTENCES

Bloc(s) de compétences concernés	Code et intitulé de la certification professionnelle reconnue en correspondance partielle	Bloc(s) de compétences concernés
RNCP37849BC01 - Bloc 1. Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales	RNCP34465 - Chargé de gestion commerciale	RNCP34465BC01 - Conduire une politique commerciale ET RNCP34465BC02 - Piloter un projet commercial (e-commerce, salon, exposition...) ET RNCP34465BC04 - Gérer un service commercial - Bloc optionnel
RNCP37849BC01 - Bloc 1. Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales	RNCP35106 - Responsable d'affaires commerciales et du développement à l'international	RNCP35106BC01 - Concevoir un plan de développement du marketing opérationnel et commercial ET RNCP35106BC02 - Déployer le plan d'action commercial et marketing multicanal sur une ou plusieurs zones d'affaires internationales
RNCP37849BC01 - Bloc 1. Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales	RNCP35150 - Responsable du développement commercial France et international	RNCP35150BC01 - Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing en France et à l'international ET RNCP35150BC02 - Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients en France et à l'international
RNCP37849BC01 - Bloc 1. Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales	RNCP36294 - Responsable d'activités commerciales	RNCP36294BC01 - Participer à la définition de la stratégie commerciale de l'entreprise ou de l'organisation ET RNCP36294BC02 - Concevoir et mettre en œuvre un plan de développement commercial ET RNCP36294BC03 - Définir et piloter les éléments budgétaires de développement commercial
RNCP37849BC01 - Bloc 1. Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales	RNCP36395 - Responsable de développement commercial	RNCP36395BC01 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal
RNCP37849BC01 - Bloc 1. Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales	RNCP36610 - Responsable du développement commercial	RNCP36610BC01 - Elaborer un plan de développement commercial ET RNCP36610BC05 - Evaluer les résultats d'un plan d'actions commerciales dans une logique d'amélioration continue
RNCP37849BC01 - Bloc 1. Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales	RNCP37075 - Chargé du développement commercial	RNCP37075BC01 - Elaborer avec la direction la stratégie de développement commercial dans une démarche RSE
RNCP37849BC01 - Bloc 1. Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales	RNCP38123 - Responsable du développement commercial	RNCP38123BC02 - Développer et assurer le suivi de la performance commerciale
RNCP37849BC01 - Bloc 1. Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales	RNCP38146 - Responsable commercial	RNCP38146BC02 - Mettre en œuvre le développement commercial et son suivi
RNCP37849BC02 - Bloc 2. Développer la stratégie de croissance de l'entreprise	RNCP34184 - Responsable Technico-Commercial	RNCP34184BC03 - Négociation et vente des projets d'affaires ET RNCP34184BC04 - Déploiement d'une stratégie de développement commercial
RNCP37849BC02 - Bloc 2. Développer la stratégie de croissance de l'entreprise	RNCP34465 - Chargé de gestion commerciale	RNCP34465BC01 - Conduire une politique commerciale ET RNCP34465BC02 - Piloter un projet commercial (e-commerce, salon, exposition...) ET RNCP34465BC03 - Superviser une équipe et gérer un budget commercial ET RNCP34465BC04 - Gérer un service commercial - Bloc optionnel
RNCP37849BC02 - Bloc 2. Développer la stratégie de croissance de l'entreprise	RNCP36395 - Responsable de développement commercial	RNCP36395BC02 - Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale ET RNCP36395BC03 - Construction et négociation d'une offre commerciale
RNCP37849BC02 - Bloc 2. Développer la stratégie de croissance de l'entreprise	RNCP36610 - Responsable du développement commercial	RNCP36610BC01 - Elaborer un plan de développement commercial ET RNCP36610BC02 - Définir la stratégie de développement du portefeuille client ET RNCP36610BC03 - Développer la relation client et fidéliser le portefeuille
RNCP37849BC02 - Bloc 2. Développer la stratégie de croissance de l'entreprise	RNCP37075 - Chargé du développement commercial	RNCP37075BC02 - Développer et suivre la performance commerciale dans un contexte omnicanal ET RNCP37075BC03 - Optimiser la relation client et manager une équipe commerciale
RNCP37849BC02 - Bloc 2. Développer la stratégie de croissance de l'entreprise	RNCP38123 - Responsable du développement commercial	RNCP38123BC01 - Contribuer à l'élaboration de la stratégie de développement commercial
RNCP37849BC02 - Bloc 2. Développer la stratégie de croissance de l'entreprise	RNCP38146 - Responsable commercial	RNCP38146BC01 - Définir la stratégie commerciale de l'entreprise
RNCP37849BC03 - Bloc 3. Manager une équipe commerciale	RNCP34184 - Responsable Technico-Commercial	RNCP34184BC05 - Gestion et coordination de l'activité technico-commerciale
RNCP37849BC03 - Bloc 3. Manager une équipe commerciale	RNCP34465 - Chargé de gestion commerciale	RNCP34465BC03 - Superviser une équipe et gérer un budget commercial
RNCP37849BC03 - Bloc 3. Manager une équipe commerciale	RNCP35106 - Responsable d'affaires commerciales et du développement à l'international	RNCP35106BC03 - Animer une équipe commerciale à l'international
RNCP37849BC03 - Bloc 3. Manager une équipe commerciale	RNCP35150 - Responsable du développement commercial France et international	RNCP35150BC04 - Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales en France et à l'international
RNCP37849BC03 - Bloc 3. Manager une équipe commerciale	RNCP36294 - Responsable d'activités commerciales	RNCP36294BC04 - Animer et développer l'activité de l'équipe commerciale
RNCP37849BC03 - Bloc 3. Manager une équipe commerciale	RNCP36395 - Responsable de développement commercial	RNCP36395BC04 - Management de l'activité commerciale en mode projet
RNCP37849BC03 - Bloc 3. Manager une équipe commerciale	RNCP36610 - Responsable du développement commercial	RNCP36610BC04 - Encadrer et animer une équipe commerciale
RNCP37849BC03 - Bloc 3. Manager une équipe commerciale	RNCP37075 - Chargé du développement commercial	RNCP37075BC03 - Optimiser la relation client et manager une équipe commerciale
RNCP37849BC03 - Bloc 3. Manager une équipe commerciale	RNCP38146 - Responsable commercial	RNCP38146BC05 - Manager et piloter une équipe commerciale

TAUX D'INSERTION

Selon France compétences :

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2021	279	0	97	67	-
2020	255	0	70	40	-

Taux d'insertion professionnelle et de poursuite d'études : données non disponibles, la première session ayant débuté en 2024.

Date de décision : 19-07-2023

Durée de l'enregistrement en années : 3

Date d'échéance de l'enregistrement : 19-07-2026

Date de dernière délivrance possible de la certification : 19-07-2030

CONTACT

+33 1 79 72 37 33

+ 33 6 67 69 73 64

admissions@propulsup.com



RNCP : 37849
NSF : 312
Formacode : 34026, 34582