

BAC +3 RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

OBJECTIFS

- Être capable de concevoir une stratégie commerciale
- Être capable de développer et gérer un portefeuille clients
- Être capable de piloter la performance et la satisfaction client

PROGRAMME

Bloc 1 : Concevoir le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité

Analyse stratégique du périmètre en responsabilité
Déclinaison de la stratégie commerciale de son entreprise sur son périmètre en responsabilité
Élaboration du plan d'action commerciale omnicanal et digital de son périmètre en responsabilité
Participation à la conception du parcours client

Bloc 2 : Développer un portefeuille clients BtoB Détection d'opportunités commerciales

Détection d'opportunités commerciales
Gestion du portefeuille clients

Bloc 3 : Négocier des accords contractuels complexes

Définition d'une stratégie d'approche
Construction d'argumentation commerciale
Sécurisation de l'accord commercial

Bloc 4 : Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale

Analyse de la data commerciale
Mise en place d'une démarche d'amélioration continue de la qualité et de la performance

DÉBOUCHÉS :

Responsable compte secteur (RCS) ou géographique
Responsable compte clés ou grands comptes (KAM Key Account Manager)
Responsable technico-commercial
Responsable de clientèle
Responsable de la relation client
Business developer Ingénieur commercial
Chef de secteur
Chef de marché – responsable de marché
Chargé d'affaires Attaché commercial Technico-commercial secteur

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

ORGANISATION

Durée de la formation : **1 an**
Période de la formation : **de Septembre à Juin**
Inscription jusqu'au **15 décembre** avec rattrapage des cours (obligatoire si rentrée tardive)
Rythme de l'alternance : **1 jour CFA / 4 jours entreprise**
Coût de la formation : **100% alternance, 100% finançable***

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.
Référénte handicap

Nathalie JOVENIN
nathalie.jovenin@propulsup.com

*Les actions de formation par apprentissage sont 100 % finançables dans la mesure où ces dernières font l'objet d'une demande de prise en charge auprès de l'OPCO compétent, étant précisé qu'EBM ne sollicite aucun reste à charge auprès des entreprises employeurs, exception faite de la participation financière obligatoire

POURSUITE D'ÉTUDES

- Bac+5 manager du développement commercial
- Bac +5 manager du développement d'entreprise et commercial

CONTACT

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

EBM
BUSINESS SCHOOL

RNCP 38602
NSF : 312n, 312p, 312t
Formacodes : 34085, 34561, 34582

Septembre 2025

Tous nos BACHELORS sont inscrits au RNCP permettant la validation d'un ou plusieurs blocs de compétences. Nous contacter pour les conditions.

BAC +3 RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Nos formations en bac +3 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.

Acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences.

TAUX D'INSERTION

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 %)
2022	195	3	99	63	-
2021	228	2	100	76	87
2020	200	2	96	62	80
2019	170	0	97	67	76

Date de décision : 09-04-2024

Durée de l'enregistrement en années : 5

Date d'échéance de l'enregistrement : 09-02-2029

Date de dernière délivrance possible de la certification : 09-02-2033

CONTACT

+33 1 79 72 37 33

+ 33 6 67 69 73 64

admissions@propulsup.com



RNCP 38602
NSF : 312n, 312p, 312t
Formacodes : 34085, 34561, 34582

Décembre 2025