

BACHELOR Responsable du Développement Commercial

3 Parcours : Commerce et Marketing / Communication et évènementiel / Banque et Assurance
Niveau 6

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS : Pour l'accès au Bachelor il faut être titulaire d'un BAC+2 ou titre professionnel de niveau 5 (Eu) ou d'un Niveau Bac+2, admission sur dossier et entretien.

Préinscription possible toute l'année en ligne sur : www.dijonformation.com et www.chalonformation.com

PROCHAINE RENTRÉE : SEPTEMBRE 2026



1 an | 518h



Campus Dijon
et Chalon



1 à 2 semaines
en formation



Niveau 6

FORMATION EN PRESENTIEL

CONTRAT D'APPRENTISSAGE OU CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Élaborer une vision globale, articuler stratégie, marketing et actions commerciales et intégrer les enjeux de la transformation digitale ;
- Manager des projets transversaux, mobiliser les équipes et adapter les pratiques aux évolutions organisationnelles et managériales
- Suivre les résultats (ventes, indicateurs), piloter la relation client et améliorer la satisfaction tout au long du parcours client.

COMPÉTENCES VISÉES

- Analyser son marché à l'aide d'un diagnostic stratégique et d'une veille.
- Identifier et cartographier les parties prenantes internes et externes.
- Hiérarchiser les cibles selon leur potentiel et leur rentabilité.
- Définir les objectifs d'un plan de développement commercial.
- Planifier et structurer les actions commerciales et marketing.
- Élaborer et présenter une stratégie commerciale et marketing.
- Assurer une veille continue et ajuster la stratégie en conséquence.
- S'approprier et adapter le discours commercial et les supports de vente.
- Concevoir et mettre en œuvre un plan de prospection commerciale.
- Développer et gérer un portefeuille clients en intégrant l'expérience client.
- Conduire des entretiens de vente et formaliser des propositions commerciales.
- Négocier et conclure les ventes en répondant aux besoins clients.
- Piloter la relation client, gérer les réclamations et fidéliser.
- Élaborer, piloter et suivre le budget commercial avec des KPI.
- Recruter, organiser, animer et développer les compétences d'une équipe commerciale.
- Piloter la performance, conduire des projets innovants (digital, marketing, RSE) et coopérer en mode transversal.

DÉBOUCHÉS

SCOLAIRES (Niveau 7)

- Manager d'Affaires
Campus Dijon et Chalon
- Manager des Ressources Humaines
Campus Dijon et Chalon

PROFESSIONNELS

- Responsable du développement commercial ;
- Responsable commercial / marketing / de comptes, de comptes-clés ;
- Conseiller commercial / Attaché commercial ;
- Chef de projet commercial / marketing / business analytics ;
- Développeur commercial / international / export.
- Chargé(e) de communication externe / interne
- Responsable de communication / Responsable de portail Web
- Chargé(e) d'affaires en assurances
- Conseiller(ère) bancaire / assurance vie / clientèle / financier

Certification professionnelle enregistrée au RNCP pour trois ans (Fiche RNCP 38505) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 21/12/2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé « Responsable du Développement Commercial », avec effet jusqu'au 21/12/2026, délivrée par AIPF-ICL, l'organisme certificateur. Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences.

BLOC 1 : Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise

(Modalités d'évaluation : mise en situation professionnelle collective et individuelle)

- Élaborer un diagnostic stratégique
- Réaliser une cartographie des parties prenantes
- Définir la stratégie marketing et élaborer son plan d'action
- Analyser le marché et la concurrence
- Élaborer le plan d'action marketing

BLOC 2 : Déployer le plan de développement commercial d'une entreprise

(Modalités d'évaluation : mise en situation professionnelle collective et individuelle, jeu de rôle et Business Game)

- Réaliser un plan d'action commercial
- Mesurer la performance commerciale
- Élaborer un plan de prospection commerciale omnicanal
- Satisfaire, fidéliser et gérer les réclamations du client
- Piloter la gestion budgétaire
- Réussir une négociation

BLOC 3 : Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise

(Modalités d'évaluation : étude de cas individuelle et jeu de rôle)

- Recruter et former une équipe commerciale
- Animer une équipe commerciale
- Analyser la performance commerciale

BLOC 4 : Contribuer à l'innovation d'une entreprise en mode agile

(Modalités d'évaluation : dossier écrit individuel et pitch individuel, mise en situation professionnelle collective et soutenance individuelle)

- Value proposition Design : une méthode pour innover
- Manager et piloter l'innovation
- Management de projet en mode agile
- Élaborer et mesurer l'efficacité de la communication responsable
- Améliorer la stratégie digitale de l'entreprise

BLOC TRANSVERSAL :

- Anglais professionnel
- Intelligence artificielle
- Analyse de données avec EXCEL
- Communication en situation professionnelle

Les 5 blocs sont également évalués par :

- L'Évaluation professionnelle des compétences métier et comportementales par le tuteur en entreprise
- L'auto-évaluation des compétences métier et comportementales par l'apprenant.
- Le grand oral de la certification

ENSEIGNEMENT COMPLEMENTAIRE SPECIALISE (UN parcours au choix)

(Modalités d'évaluation : cas pratiques professionnels immersifs)

Commerce / Marketing :

- Comportement du consommateur
- UX/UI marketing
- Commerce international

Communication / Événementiel :

- Comportement du consommateur
- Communication événementielle
- PAO (Logiciels Adobe – Photoshop, Illustrator, InDesign) et IA

Banque et Assurance :

- Conformité, sécurité financière et réglementation (LCB-FT, KYC, DSP2, DDA, MIF2, RGPD)
- Développement commercial des produits bancaires et financiers
- Développement commercial des produits d'assurance
- Préparation à la certification AMF



Organisation de la formation

Le cycle de préparation est fondé sur une pédagogie professionnalisante associant :

- Des enseignements prévoyant des mises en situation professionnelle et dispensés par des intervenants, professionnels du secteur
- Une immersion en entreprise impliquant l'exercice d'une activité professionnelle en relation avec la formation suivie

Modalités Accès : Individualisation des parcours de formation par bloc ou par unité d'enseignement étudiée en entretien individuel.

Méthodes Mobilisées : Pédagogie interactive construite autour du vécu des stagiaires. Alternance d'apport théorique, d'exercices pratiques, de jeu de rôle et production de dossiers ou de mémoires par le stagiaire pour la validation des Compétences.

Handicap : Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Prenez RDV avec notre référent Handicap. Nos établissements sont habilités PMR.

Tarifs : Gratuit pour tous les alternants. Pour les autres situations sur devis.



CAMPUS DIJON FORMATION

7 bd de l'Europe – 21800 Quetigny
03 80 48 99 99
www.dijonformation.com



CAMPUS CHALON FORMATION

8 rue Georges Maugey – 71100 Chalon-sur-Saône
03 85 41 84 54
www.chalonformation.com

