

# BACHELOR Responsable du Développement Commercial

3 Parcours : Commerce et Marketing / Communication et événementiel / Banque et Assurance

Niveau 6

## Certification professionnelle de « Responsable du développement commercial » - RNCP 38505 - Certificateur ICL -IDRAC

Certification professionnelle « Responsable du développement commercial » enregistrée au RNCP pour une durée de 3 ans à compter du 21/12/2023, au niveau de qualification 6 - code NSF 312 - structurée en 4 blocs de compétences et délivrée par ASSOCIATION INTERNATIONALE POUR LA FORMATION (ICL – IDRAC), organisme certificateur. Certification accessible via le dispositif VAE : <https://www.icl.fr/alternance/dispositif-vae-icl> - Fiche RNCP N° 38505 consultable sur : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38505>

**PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS :** Pour l'accès au Bachelor il faut être titulaire d'un niveau 5 (Eu). Bac+2 ou titre professionnel de niveau Bac+2, Par dérogation, peuvent également être admis les candidats ayant validé deux années de formation dans le cadre de diplômes ou titre reconnus par l'Etat (120 ECTS minimum). Admission sur dossier et entretien.

Préinscription possible toute l'année en ligne sur : [www.dijonformation.com](http://www.dijonformation.com) et [www.chalonformation.com](http://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

• Accédez à la liste complète des compétences visées dans la partie bloc de compétences de la fiche RCNP38505 en ligne : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38505/#anchor3>

### 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



### 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 commercial 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 jeux de rôles)

- 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

**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.

### 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 / évènementiel :

- Comportement du consommateur
- Communication évènementielle
- 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



**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

