

BACHELOR – Niv 6 :BAC+3

RDC - Responsable de développement commercial



Cette formation en alternance d'un an et de niveau 6, (bac+3) vous forme au métier de responsable développement commercial.

Chargé de la gestion et du développement des activités commerciales de l'entreprise, vos fonctions incluent la contribution à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise, la négociation des ventes, la gestion du développement de l'entreprise et l'encadrement et l'animation d'une équipe.

La fonction est stratégique pour l'entreprise car elle peut contribuer à sa croissance en améliorant ses performances commerciales.

Les métiers visés

Suite à l'obtention du Bachelor vous pourrez travailler comme :

- ✓ Responsable Commercial
- ✓ Manager de clientèle
- ✓ Développeur commercial
- ✓ Chargé d'affaires
- ✓ Chargé d'accueil et de service à la clientèle
- ✓ Chargé de clientèle

SECTEURS D'ACTIVITES

Le titulaire du Bachelor RDC Généraliste peut exercer les secteurs suivants : industrie, service et distribution, et notamment auprès des entreprises suivantes : Grandes entreprises, groupes PME/PMI, collectivités/administration, comités d'entreprises.



RYTHME D'ALTERNANCE

Sur 1 an ; 3 semaines en entreprise ; 1 semaine en formation



GROUPE

De 5 à 12 personnes



DURÉE

308h hors évaluation
448h selon les modalités
d'évaluation



LIEU

Sup'Alternance Provence
55 avenue du 1^{er} Mai
04100 Manosque

PREREQUIS

Justifier d'un Niveau 5 (III) validé (Bac+2).

Ou

Justifier d'au moins 3 années d'expérience professionnelle.

Et Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

PREREQUIS RELATIONNEL

Sens commercial, sens du relationnel et de la communication, travail en équipe, maîtrise de outils de communication, résistance au stress, maîtrise de la langue anglaise.

PUBLIC VISÉ

Personnes éligibles aux contrats d'alternance :

- Contrat d'apprentissage (max 29 ans ou RQTH, autres cas selon réglementation)
- Contrat de Professionnalisation (inscrits Pole Emploi)
- Salariés en Pro-A
- Personnes en reconversion (nous consulter)

DÉLAIS D'ACCÈS

- A partir de 90 jours avant le début de formation
- Entrée possible de septembre à décembre.
- Nous consulter pour les prochaines dates de session.

MODALITÉ D'ACCÈS

- Entretien de recrutement
- Test de positionnement
- Étude personnalisée du dossier candidat – CV, lettre de motivation, expériences professionnelles et personnelles.

TARIFS

Formation gratuite en apprentissage avec rémunération de l'apprenant en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation

Prise en charge possible suivant les modalités d'accès à la formation et le profil de l'apprenant/ apprenante

Une prise en charge partielle des frais annexes de type repas, nuitée, premier équipement peut être sollicitée auprès de l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ;

Nous consulter.

MODALITÉS PEDAGOGIQUES

Synchrone : Cette synchronicité de l'apprentissage facilite l'interactivité, les participants à la formation peuvent directement poser leurs questions au formateur ou échanger avec les autres apprenants.

Présentiel

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES MOBILISÉES

Une méthode pédagogique qui s'adapte au contexte, au public. Elle se nourrit de pratiques existantes, mais elle est également unique. La méthode active est déployée en s'appuyant sur des actions à réaliser pour en tirer une expérience, un apprentissage.

MOYENS PEDAGOGIQUES

Rythme alterné en centre de formation et entreprise ;

- Positionnement et restitution au Maitre d'Apprentissage ;
- Rencontre Maitre d'Apprentissage/Formateur référent/Représentant légal ;
- Livret de suivi en entreprise et d'apprentissage ;
- Visite en entreprise
- Séances de tutorat/accompagnement individualisé
- Réunions pédagogiques ;
- Formation en présentiel;
- Équipe pédagogique pluridisciplinaire disposant de nombreuses années d'expériences dans le métier et dans la formation professionnelle ;
- Formation appliquée par une pédagogie active, capitalisation sur les périodes en entreprise et complément en centre de formation, pédagogie par objectif ;
- Travaux de groupes, exposés, mises en situations, vidéo, visites d'entreprises.
- Émargements des stagiaires par demi-journée et questionnaire de satisfaction
- Évaluation par l'entreprise
- Mémoire / soutenance

Livret d'apprentissage et de suivi en entreprise

Visite en entreprise

OUTILS PEDAGOGIQUES

Tableau blanc, vidéoprojecteur, salle de classe, vidéos, tableau interactif.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera en capacité de :

- Gérer et assurer le développement commercial ;
- Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre ;
- Manager une action commerciale en mode projet.

CONTENU DE LA FORMATION

BLOC 1 - ÉLABORATION DU PLAN OPERATIONNEL DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL

- 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 omniscanal
- M1.5 Présenter un plan d'action commercial argumenté

BLOC 2 - ÉLABORATION ET MISE EN ŒUVRE D'UNE STRATEGIE DE PROSPECTION OMNISCANALE

- M2.1 Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- M2.2 Construire le plan de prospection omniscanale
- M2.3 préparer les actions de prospection
- M2.4 conduire des entretiens de prospection
- M2.5 Analyser les résultats de prospection

BLOC 3 - CONSTRUCTION ET NEGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE

- M 3.1 Diagnostiquer les besoins du client
- M 3.2 Construire et chiffrer une offre adaptée
- M 3.3 Argumenter son offre commerciale
- M 3.4 Élaborer une stratégie de négociation
- M 3.5 Conduire une négociation commerciale
- M 3.6 Contractualiser la vente
- M 3.7 Évaluer le processus de négociation

BLOC 4 - MANAGEMENT DE L'ACTIVITE COMMERCIALE EN MODE PROJET

- M 4.1 Travailler en mode projet
- M 4.2 Organiser et mobiliser une équipe projet
- M 4.3 Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- M 4.4 Évaluer la performance des actions commerciales

MODALITÉ D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

BLOC 1 - ÉLABORATION DU PLAN OPERATIONNEL DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL

Un dossier écrit individuel de développement commercial constitué de (100 pts) : - L'analyse des résultats d'une étude de marché - La formulation de préconisations visant au développement des ventes dans un contexte de distribution omniscanal - L'établissement d'un plan d'action commercial - Les outils de pilotage associés à la mise en œuvre du plan d'action

BLOC 2 - ÉLABORATION ET MISE EN ŒUVRE D'UNE STRATEGIE DE PROSPECTION OMNISCANALE

1/ Une étude de cas de 2h00 portant sur un plan stratégique de prospection omniscanale, comprenant 3 sous parties (150 pts) :

- Sous partie 1 : La définition des cibles à approcher
- Sous partie 2 : Le choix des actions de prospection à mettre en œuvre sur différents canaux (numérique, téléphonique, événementiel...)
- Sous partie 3 : Les conditions de réalisation du plan de prospection

2/ Une étude de cas avec accès poste informatique de 3h00 comprenant deux parties (75 pts) :

- Partie 1 : 50pts Plusieurs outils de prospection adaptés aux canaux mobilisés : Des supports de communication physiques et digitaux Une grille ou un script d'entretien de prospection
- Partie 2 : 25pts Une analyse des résultats d'une action de prospection

BLOC 3 - CONSTRUCTION ET NEGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE

1/ Épreuve orale de 20 minutes Une proposition commerciale s'appuyant sur un entretien de découverte du client, intégrant (80pts) :

- La définition de son besoin et l'évaluation des risques liés à sa demande - Une offre commerciale de produit/service adaptée au besoin du client - L'argumentaire de présentation de l'offre commerciale + formalisation écrite de l'offre commerciale (20 pts)

2/ Épreuve orale de 40 minutes + 10 minutes d'autoévaluation (150pts)

La conduite d'une négociation commerciale, comprenant : - L'élaboration de la stratégie de négociation - La réalisation d'un entretien de négociation - L'analyse rétrospective de la négociation et de son résultat

BLOC 4 - MANAGEMENT DE L'ACTIVITE COMMERCIALE EN MODE PROJET

1/ Un dossier à réaliser collectivement, par un groupe de 4 personnes maximum (50pts)

L'organisation d'un projet d'affaires, comprenant :

- L'évaluation des compétences et des moyens à mobiliser
- Le choix des professionnels à impliquer
- La définition de la méthode de conduite des actions
- La répartition des rôles et tâches au sein du collectif
- La structuration des étapes de réalisation du projet d'affaires

2/Épreuve orale individuelle de 15 à 20 minutes

L'animation d'une réunion d'action commerciale (50pts)

- Mise en situation professionnelle reconstituée
- Travail individuel ou collectif
- Production orale

3/ Étude de cas de 2h portant sur

« L'évaluation des résultats de l'activité commerciale »
(75pts)

Consultez les modalités d'évaluation sur :

www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36395

PASSERELLES

Pas de diplôme passerelle.

ÉQUIVALENCES

Aucune.

VALIDATION PAR BLOCS

Les blocs de compétences sont acquis définitivement et sont capitalisables sur une durée de 5 ans pour valider la certification

POURSUITE D'ÉTUDES

La formation vise un accès direct à l'emploi mais il est possible de poursuivre vers des formations de niv 7 compatibles.

INTERVENANTS

L'école intègre une équipe pédagogique issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques imposés par cette formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre structure s'est engagée dans la mise en œuvre d'une politique d'accueil et d'inclusion des personnes en situation de handicap en formation.

Vous êtes en situation de handicap merci de contacter notre référent handicap : referenthandicap@digne.cci.fr

MIXITÉ

Toutes nos formations sont accessibles à tous et toutes, sans discrimination de sexe ou d'origine.

LIEU DE FORMATION



Sup'Alternance Provence

55 Av. du 1er Mai

04100 Manosque

Google Map : <https://g.page/sup-alternance-provence>

LIBELLÉ EXACTE DE LA CERTIFICATION

Responsable de Développement Commercial

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36395/>

CODE RNCP

36395

NOM DU CERTIFICATEUR

CCI France

DATE D'ENREGISTREMENT DE LA CERTIFICATION

25-04-2022

INDICATEURS DE RESULTATS DE CETTE FORMATION

Consulter nos indicateurs sur notre site internet :



PERSONNE À CONTACTER

Cyrille DAVENET - Chargé des relations entreprises

c.davenet@digne.cci.fr

06 89 34 76 52