



CAMPUS CARLO ACUTIS

PÔLE D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR - VERNON

Lycée Sainte Agnès
Campus Carlo Acutis
5 place de la République
27200 VERNON

BACHELOR - EN ALTERNANCE

RESPONSABLE MARKETING ET COMMERCIAL

préparant au titre de niveau 6 Responsable du Développement Commercial, Diplôme bac +3

DÉLIVRÉ PAR **imcp**
PROFESSIONNELS DE LA FORMATION
DEPUIS PLUS DE 50 ANS

Pré-requis :

Le cursus préparant à la Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » (RDC) s'adresse prioritairement aux candidats titulaires :

- D'un **diplôme Bac + 2** ou d'une certification professionnelle de niveau 5 validé. Sur demande de dérogation, la certification professionnelle est également ouverte :
- Aux candidats de **niveau Bac+2** (ou certification professionnelle de niveau 5) si la moyenne générale obtenue à l'examen est supérieure à **8/20**.
- Aux candidats titulaires du Baccalauréat et justifiant de **3 années d'expérience professionnelle** dans le secteur,
- Aux candidats **ayant validée une 2ème année** de licence / BUT / Bachelor enregistré au RNCP. 6/26
- Aux candidats issus d'une formation structurée en blocs de compétences, ayant validé plus de 50 % des blocs composant la certification professionnelle, et pouvant en justifier par une attestation officielle du certificateur ou d'un Procès -Verbal du Jury.

Objectifs :

le responsable du développement commercial endosse des responsabilités plus ou moins élargies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale, et doit assurer tout ou partie des activités inhérentes.

La complexité de son activité dépend également en grande partie du secteur d'activités, du niveau concurrentiel de son marché et de son implantation

Inscription :

- Inscription ouverte à partir du mois de février en prenant contact avec notre établissement.
- Etude et sélection des dossiers
- Entretien de positionnement
- Accompagnement des candidats retenus dans leur recherche d'entreprise
- Mise en relation des candidats avec nos entreprises partenaires
- Inscription définitive après signature du contrat

Durée de la formation :

- Formation en 1 an, soit 510h heures au centre de formation (dont examens)

Rythme d'alternance :

- Le mercredi en centre de formation à raison de 8h de cours, le reste de la semaine se passe en entreprise. Cinq semaines intensives durant l'année sont à prévoir.
- Le reste de la semaine (hors CFA) en entreprise

Tarifs :

- Tarif maxi : 7321€/an, formation prise en charge
- par l'OPCO
- Rémunération de l'apprenant par l'entreprise

Diplôme :

Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » enregistrée pour 3 ans au RNCP (N° Fiche **RNCP 37849**) 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.

Métiers accessibles

- Responsable / chargé du développement commercial, responsable développement
- Responsable / chargé / ingénieur d'affaires
- Responsable commercial
- responsable de la stratégie commerciale
- Responsable du développement des ventes
- Responsable / ingénieur-commercial grands comptes
- Consultant / conseil en développement commercial
- Sales manager, sales operations manager (SalesOps)

Contact :

Julien GAMBIER : Adjoint de direction campus - coordinateur post-bac

✉ julien.gambier@campuscarloacutis.fr

☎ 02 32 71 77 76

@ <https://campuscarloacutis.fr>

imcp
PROFESSIONNELS DE LA FORMATION
DEPUIS PLUS DE 50 ANS

Responsable du Développement Commercial



CAMPUS CARLO ACUTIS

PÔLE D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR - VERNON

Lycée Sainte Agnès
Campus Carlo Acutis
5 place de la République
27200 VERNON

BACHELOR - EN ALTERNANCE

RESPONSABLE MARKETING ET COMMERCIAL

préparant au titre de niveau 6 Responsable du Développement Commercial, Diplôme bac +3

Profil des candidats

Toute personne désireuse de travailler dans le domaine du commerce et d'obtenir des postes à responsabilité.

Le candidat doit avoir certaines qualités requises comme la volonté, la disponibilité, la mobilité, l'autonomie ou encore le sens commercial

Le commerce est un secteur très **dynamique**, toujours à la pointe de l'**actualité commerciale** et offrant des opportunités d'**évolution rapides**. C'est un secteur qui recrute.

Cette formation permet d'acquérir les outils nécessaires à la gestion, au développement commercial et au management d'une Business Unit.

LES BLOCS D'ACTIVITÉ

Programme

- B1** : L'étude de marché, la démarche mercatique (18h)
- B1** : Diagnostique stratégique (18h)
- B1** : Recherche d'action commerciales (36h)
- B1** : Plan d'action commerciales (90h)
- B2** : Stratégie commerciale de l'entreprise (20h)
- B2** : Typologie des clients (20h)
- B2** : L'action par la commercialisation (100h)
- B3** : Le recrutement (40h)
- B3** : Pilotage de la force de vente (80h)

Les blocs de compétences

- Bloc 1** : Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales
- Bloc 2** : Développer la stratégie de croissance de l'entreprise
- Bloc 3** : Manager une équipe commerciale

Moyens pédagogiques :

- Cours dispensés en présentiel alternant des apports théoriques, des exercices pratiques et des projets
- Accompagnement individuel sur les dossiers professionnels présentés à l'examen du Bachelor
- Semaine immersive au sein d'agences et/ou de services marketing du territoire
- Contrôle continu et examens blancs
- Plateforme Teams

Portail YPAREO :

- Évaluations formatives et sommatives : Mise en ligne d'un bulletin d'évaluation semestriel sur la plateforme numérique Net-Yparéo.
- Suivi de l'assiduité : à chaque cours, l'appel est disponible sur la plateforme numérique Net-Yparéo.
- Cahier de texte et ressources en ligne



Équivalence / passerelle :

- Reconnu **RNCP**, il confère 180 crédits ECTS, l'équivalent d'un niveau Bac+3 et ouvre droit à une poursuite d'étude vers un Master.

Validation du titre :

- Transmettre ses livrables dont la conformité sera contrôlée par l'IMCP.
- Obtenir des notes $\geq 10/20$ à chaque évaluation de bloc
- Obtenir une note $\geq 10/20$ au grand oral
- Valider le livret de compétences

Modules d'évaluations

• Bloc de compétences 1 :

2 CCF + présentation d'un diagnostic stratégique et d'un plan d'actions commerciales

• Bloc de compétences 2 :

2 CCF + un entretien de négociation et une étude de cas de stratégie de croissance

• Bloc de compétences 3 :

2 CCF + présentation de la création d'un service de commercial virtuel

• Grand oral :

Entretien récapitulatif visant à évaluer les compétences acquises lors de l'expérience professionnelle et de la formation