

**BACHELOR « Responsable du Développement Commercial »****OBJECTIFS DE LA FORMATION****Campus Saint-jo**

6 rue des jardiniers,
88000 Épinal

Accueil : 03-29-64-43-43

Site : campus-stjo.fr

cfp-secretariat@esepinal.fr

Cette formation prépare au titre de **Responsable du Développement Commercial**, certification professionnelle de niveau 6, code NFS 312t, 312p, 312n, enregistré au RNCP par décision de France Compétences du 09/02/2024 – Délivré par SUP DE VINCI et reconnu par l'état.

RNCP38602 date d'échéance : 09/02/2029

Concevoir le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité.

Développer un portefeuille clients BtoB

Négocier des accords contractuels complexes

Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale

**RÉFÉRENT**

Christine KUHN :

Responsable et référent du
Bachelor : Responsable du
Développement des Affaires
cdt-ter@esepinal.fr

DEBOUCHÉS

- Business développer
- Ingénieur commercial
- Technico-commercial,
- Chargé d'affaires,
- Responsable comptes clés,
- Chef de secteur, ...

POURSUITE D'ETUDES

[l'Executive Master Manager d'Affaires](#)

ou

[l'Executive Master Manager de Communication Marketing et Événementiel.](#)

ou

[Mastère européen Management et Stratégie d'Entreprise](#)

MOBILITÉ

Se rapprocher de Mme UTARD,
référente mobilité.

referent-mobilite@esepinal.fr

VAE

www.vae.gouv.fr

<https://www.emineo-education.fr/le-groupe/nos-certifications-professionnelles/>

COMPÉTENCES A ACQUÉRIR

Le responsable du développement des affaires contribue à la performance commerciale en définissant un plan en lien avec les objectifs fixés par la direction générale, en pilotant sa mise en œuvre, effectuée en collaboration avec les équipes marketing, et en mesurant ainsi que contrôlant le résultat des actions menées.

Il a en charge un périmètre en responsabilité dont il doit développer le potentiel d'affaires, il peut être responsable du développement d'un secteur géographique, d'un portefeuille de comptes et en particulier de grands comptes, d'une agence commerciale

PRÉ-REQUIS - PUBLIC VISÉ

Titulaire d'un diplôme, titre professionnel ou certification professionnelle de niveau 5 (bac + 2)

PROGRAMME**CONCEVOIR LE PLAN D'ACTION COMMERCIALE**

Management stratégique d'entreprise

Gestion - finance

Marketing stratégique

Stratégie commerciale et PAC

Techniques d'achat : enjeux et processus d'achats

DEVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS BTOB

Approche spécifique grands comptes

Stratégie de génération de pré-leads à l'ère digitale

Détection d'opportunité : téléphone commercial

Détection d'opportunité : e-mailing, actions de marketing direct

Développement de réseau

Organisation commerciale

Plan de fidélisation - pilotage expérience client

NEGOCIER DES ACCORDS CONTRACTUELS COMPLEXES

Collecte préalable d'informations

Négo 1 : Techniques de négociation centrée client

Négo 2 : Négociation complexe

Négociation en situation tendue ou conflictuelle

Propositions et écrits commerciaux

Informatique bureautique (PowerPoint appliqué à la présentation commerciale)

Droit des affaires et contrats commerciaux

Prise de parole en public

Anglais et business

PILOTER LA QUALITE ET LA PERFORMANCE DE L'ACTION COMMERCIALE

La data commerciale : collecte et exploitation

Management commercial

Qualité de la démarche commerciale

Informatique bureautique (Excel avancé appliqué au commercial)

Gestion de projet

[Fiche : RNCP38602](#)



Campus Saint-Jo

6 rue des jardiniers,
88000 Épinal

Accueil : 03-29-64-43-43

Site : campus-stjo.fr

cfp-

secretariat@esepinal.fr

INSCRIPTION

Dossier de candidature

Entretien de motivation

Délai d'accès :

Admission sous cinq
jours ouvrés à réception
du dossier de
candidature complet.

ACCESSIBILITE HANDICAP

Personne en situation de
handicap :

contacter notre référente
handicap Mme MALLET
referent-handicap@esepinal.fr

Locaux

OUI NON

RESSOURCES PEDAGOGIQUES

Supports pédagogiques des matières enseignées

Espace numérique de travail dédié

Livret d'accueil

Livret d'apprentissage

MODALITES D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION

Simulation certifiante

Épreuve de négociation

Analyse de pratique : mémoire de fin de formation

Soutenance de fin de formation

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Pour obtenir la certification, le.la candidat.e doit valider les 4 blocs de compétences du référentiel .

En cas de validation partielle, chaque bloc de compétences validé permet l'obtention d'un certificat des compétences acquises.

<i>Indicateurs 2024</i>	APPRENTIS	EFFECTIFS
1° Le taux d'obtention des diplômes	1ÈRE SESSION DÉBUTÉE EN SEPTEMBRE 2024	
2° Le taux de poursuite d'études		
3° Le taux d'interruption en cours de formation		
4° Le taux d'insertion professionnelle à 6 mois		

* NR = Non Réponse

DURÉE ET TARIF

Durée : 1 AN (525 heures)

Date(s) : année scolaire (de septembre à septembre)

Lieu(x) : Saint Jo Formation, 58 bis rue des Soupirs 88000 Epinal

Coût annuel – pris en charge par l'OPCO de l'Entreprise selon accord de branche

REFERENTIEL [NPEC](#)