

Bachelor Responsable de Développement Commercial (RDC)

Présentation

L'alternance c'est opter pour un enseignement de bon niveau, une expérience professionnelle et une rémunération



Code titre : RDC

Code RNCP : RNCP 37849

Code NSF : 312p

Code diplôme : 26x31015

Crédits ECTS : 60

Objectifs

Selon la taille de l'entreprise et son organisation interne, 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 (régionale, nationale, internationale).

Le Responsable du développement commercial (RDC) se présente comme un manager de proximité capable de piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales, de mettre en place la stratégie de croissance de l'entreprise et de manager une équipe commerciale. Il travaille dans des entreprises en B to B ou B to C qui ont vocation à vendre des produits ou des services.

Son action s'articule autour de trois compétences :

- ✕ Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales en appliquant une démarche mercatique, en établissant un diagnostic stratégique et en appliquant un plan d'actions commerciales
- ✕ Développer la stratégie de croissance de l'entreprise en identifiant la typologie des clients, en réfléchissant aux actions commerciales à mener
- ✕ Manager une équipe commerciale en assurant le recrutement et le pilotage de la force de vente

Choisir cette formation vous permet de :

Obtenir un Titre à finalité professionnelle « Responsable de Développement Commercial » de Niveau VI Code NSF : 312p, enregistré au RNCP37849 par décision de France Compétences en date du 19/07/2023, délivré par IMCP

Apprendre au contact de formateurs expérimentés
Acquérir des compétences professionnelles
Développer des savoir-être et des savoir-faire
Concevoir des projets motivants

Les MÉTIERS VISÉS

En insertion professionnelle directes les possibles sont :

- .Responsable / chargé du développement commercial, responsable développement,
- .Responsable commercial, responsable de la stratégie commerciale, responsable technico-commercial,
- .Responsable développement / business developer,
- .Responsable du développement des ventes, responsable / manager des forces de vente, responsable de la promotion des ventes, chef des ventes, responsable e-commerce, sales manager,
- .Responsable / chargé / ingénieur d'affaires,
- .Responsable / ingénieur-commercial grands comptes, gestionnaire / négociateur de comptes,
- .Consultant / conseil en développement commercial, consultant / conseil en stratégie commerciale et développement commercial,
- .Responsable de comptes / chargé de comptes / account executive, responsable de la relation clients,
- .Sales manager, sales operations manager (SalesOps), sales development representative (SDR), responsable grands comptes / key account manager (KAM) / global account manager.

Pour qui ?

Niveau exigé

Les modalités d'admission définies sont :

Le cursus préparant à la Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » (RDC) s'adresse prioritairement aux candidats titulaires d'un Bac + 2 ou d'une certification professionnelle niveau 5 validée.

Compétences attestées :

La certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » se compose des 3 blocs de compétences suivants :

- **Bloc 1 : Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales (RNCP37849BC01)**
 - Compétence 1.1 : Réaliser le diagnostic stratégique de l'entreprise
 - Compétence 1.2 : Définir les objectifs commerciaux (méthode SMART)
 - Compétence 1.3 : Élaborer le plan d'actions commerciales,
 - Compétence 1.4 : Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales,
 - Compétence 1.5 : Évaluer la performance commerciale de l'entreprise par des indicateurs de suivi des résultats commerciaux
 - Compétence 1.6 : Contrôler le plan d'actions commerciales
- **Bloc 2 : Développer la stratégie de croissance de l'entreprise (RNCP37849BC02)**
 - Compétence 2.1 : Définir la stratégie commerciale de l'entreprise,
 - Compétence 2.2 : Intégrer les typologies des clients dans la stratégie commerciale,
 - Compétence 2.3 : Établir une politique de prix
 - Compétence 2.4 : Mettre en œuvre la stratégie commerciale omnicanale
 - Compétence C2.5 : Construire une proposition commerciale sur mesure
 - Compétence C2.6 : Développer la stratégie de prospection omnicanale

Compétence C2.7 : Construire une stratégie de négociation commerciale
Compétence C2.8 : Développer le portefeuille clients
Compétence C2.9 : Implémenter une stratégie de fidélisation des clients
Compétence C2.10 : Développer une stratégie de relation client personnalisée
Compétence C2.11 : Mettre en place des partenariats commerciaux

- **Bloc 3 : Manager une équipe commerciale (RNCP37849BC03)**

Compétence C3.1 : Déterminer le profil de l'équipe commerciale
Compétence C3.2 : Composer l'équipe commerciale
Compétence C3.3 : Piloter le processus commercial
Compétence C3.4 : Développer des stratégies d'animation et de motivation de l'équipe commerciale
Compétence C3.5 : Mettre en place des stratégies
Compétence C3.6 : Coordonner les opérations commerciales de son équipe
Compétence C3.7 : Évaluer les performances commerciales des collaborateurs de manière personnalisée et collective
Compétence C3.8 : Contrôler l'activité de l'équipe commerciale,

Procédure d'admission

L'admission se fait en 2 temps :

Le téléchargement de la fiche de candidature

Un entretien de motivation avec un membre de l'équipe pédagogique

Téléchargez la fiche de candidature et renvoyez-la à ufa@svp-nice.com

Durée et rythme

La formation se déroule par alternance (contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage) de 12 mois maximum de septembre à août.

Le contrat peut débuter 3 mois avant le début de la formation et se terminer jusqu'à 2 mois après la fin des cours.

Cours = 10 mois de septembre à juin pour un total de 550 heures

Rythme d'alternance :

1 semaine en entreprise + 1 semaine en centre de formation

Rémunération et coût de formation :

L'apprenti perçoit une rémunération correspondant à un pourcentage du Smic (Smic : Salaire minimum interprofessionnel de croissance) qui varie en fonction de son âge et de sa progression dans le cycle de formation.

Situation	16 à 17 ans	18-20 ans	21-25 ans	26 ans et plus
-----------	-------------	-----------	-----------	----------------

1^{re} année	27% du Smic, soit 486,49 €	43% du Smic, soit 774,77 €	Salaire le + élevé entre 53% du Smic, soit 954,95 € et 53% du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage.	100% du Smic Salaire le + élevé entre le Smic: Smic : Salaire minimum interprofessionnel de croissance(1 801,80 €) et le salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage.
2^e année	39% du Smic, soit 702,70 €	51% du Smic, soit 918,92 €	Salaire le + élevé entre 61% du Smic, soit 1 099,10 € et 61% du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage.	100% du Smic Salaire le + élevé entre le Smic: Smic : Salaire minimum interprofessionnel de croissance(1 801,80 €) et le salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage.
3^e année	55% du Smic, soit 990,99 €	67% du Smic, soit 1 207,21 €	Salaire le + élevé entre 78% du Smic, soit 1 405,40 € et 78% du salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage.	100% du Smic Salaire le + élevé entre le Smic: Smic : Salaire minimum interprofessionnel de croissance(1 801,80 €) et le salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage.

L'apprenti préparant un Bachelor professionnel en 1 an bénéficie d'une rémunération correspondant à une 2^e année de contrat.

Ces montants peuvent être majorés si un accord collectif applicable dans l'entreprise fixe une rémunération minimale plus élevée.

La formation est gratuite pour l'alternant. Le coût de la formation est pris en charge par l'employeur via son OPCO

Programme

✘ **Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales**

✘ **Développer la stratégie de croissance de l'entreprise**

✘ **Manager une équipe commerciale**

Évaluation de la formation

Les évaluations sont sous la responsabilité du centre de formation.

Les formateurs mettent en place des contrôles continus pour leur matière.

EPREUVES DU RDC

.Bloc de Compétences 1 : Ecrit + oral

.Bloc de compétences 2 : Ecrit + oral

.Bloc de compétences 3 : Ecrit + oral

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

CONDITIONS DE VALIDATION :

La moyenne du bloc doit être supérieure ou égale à 10/20 pour la valider.

Pour obtenir le titre, le candidat doit valider tous les blocs de compétences.

LES CONDITIONS DE RATTRAPAGE :

Après ajournement, le candidat peut se présenter au rattrapage dans la limite d'une fois par an et par épreuve.

Seules les blocs non validés peuvent faire l'objet d'un rattrapage.

La note de rattrapage annule et remplace la précédente.