Bachelor RDDC (Responsable Du Développement Commercial)

Le Responsable du Développement Commercial est un acteur du développement stratégique et de la croissance de l'entreprise. Par conséquent, l'objectif de la certification est de permettre aux candidats de développer une vision opérationnelle des activités de la société et de les articuler sur les dimensions développements et commerciales. L'hybridation et l'élargissement des compétences dans ce secteur conduisent le Responsable du Développement Commercial à exercer une fonction essentielle de chef de projet et de chef d'orchestre capable de faire collaborer des services fonctionnels et transverses au service de la croissance de l'entreprise, du client et de sa satisfaction.

- Durée de la formation : 1 an — Possibilité de personnaliser le parcours en fonction de l'expérience et des acquis
- Niveau terminal d'études : BAC+3
- Nature du diplôme : National - Niveau 6
- Code diplôme : 312 ▪ Code RNCP : 38505
- Date d'enregistrement de la certification : 21/12/2023
- Certificateur : délivrée par AIPF ICL
- Formation par apprentissage
- Coût de la formation : gratuit pour l'apprenti et l'entreprise. Prise en charge par l'OPCO de l'employeur. Le coût de la formation est corrélé au montant de prise en charge de l'OPCO, compris entre 4400€ et 6600€
- Nombre d'heures de la formation : 511 heures

QUALITÉS REQUISES

- Être rigoureux, organisé et méthodique
- S'intéresser au management des entreprises et à leur environnement économique et juridique
- Savoir travailler en équipe
- Avoir des capacités d'organisation et d'autonomie
- Avoir des compétences relationnelles
- Disposer de compétences en matière de communication écrite et orale
- Savoir évoluer dans des environnements numériques et digitalisés

COMPÉTENCES ACQUISES AU TERME DE LA FORMATION

- Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise
- Déployer le plan de développement commercial d'une entreprise
- Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise
- Contribuer à l'innovation commerciale d'une entreprise en mode agile

PRÉREQUIS

Etre titulaire d'un BAC +2 ou

- Tous les candidats doivent justifier d'un diplôme ou un Titre niveau 5 au minimum pour accéder au titre niveau 6.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'admission se fait par candidature spontanée
Les dossiers sont étudiés et sélectionnés à partir des critères suivants :
- le comportement en classe du candidat
- les absences du candidat
- le niveau scolaire du candidat

PUBLIC CONCERNÉ PAR L'APPRENTISSAGE

Les jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus.
Ou sans limite d'âge dans les cas suivants :
- la préparation d'un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu
- les travailleurs handicapés
- les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise,
- les sportifs de haut niveau

Le postulant doit être de nationalité française, ressortissant de l'UE, de la Confédération Suisse, de l'espace économique européen (Islande, Liechtenstein et Norvège) ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Les enseignements sont dispensés en présentiel par des professionnels
- Les formateurs se basent sur de nombreuses méthodes pédagogiques : *diaporama, QCM, vidéo, supports professionnels, presse spécialisée afin de diffuser les contenus de la formation*

- Remise de diplômes au cours d'une soirée Ecole/Entreprises

RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI (EN BRUT)

	16 à 17 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et +
1re année	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	100% du SMIC
2e année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	100% du SMIC
3e année	55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC	100% du SMIC

Rémunération brute mensuelle minimale d'un apprenti pour un temps plein.

Plus d'informations sur le contrat d'apprentissage et sur le montant du salaire :
https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2918
https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/R16148

dans tous types de secteurs et de tailles d'entreprise avec une forte représentation en PME et ETI.

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Responsable du Développement Commercial est un acteur stratégique du développement et de la croissance de l'entreprise Exerçant dans un environnement de travail en constante évolution, la fonction commerciale dans son ensemble est caractérisée par une dynamique d'élargissement de son champ de compétences initial principalement occasionné par la transformation digitale croissante des processus métiers, des entreprises. L'hybridation et l'élargissement des compétences dans ce secteur conduisent le Responsable du Développement Commercial à exercer une fonction essentielle de chef de projet et d'orchestre capable de faire collaborer des services fonctionnels et transverses au service de la croissance de l'entreprise, du client et de sa satisfaction dans toutes les dimensions de l'expérience client. Le responsable du développement commercial exerce

Métiers accessibles :

Responsable du Développement Commercial
Responsable commercial/marketing / de comptes, de comptes-clés
Responsable succès et expérience client
Conseiller commercial/ Attaché commercial
Chef de projet commercial/marketing/ business analytics
Développeur commercial/international/export

POURSUITE D'ÉTUDES

Le RNCP vise à l'insertion professionnelle :
Mastère « Manager Marketing et Commerce »
Mastère « Management et stratégie d'entreprise »
Mastère « Manager en stratégie digitale »
Mastère « Ressources humaines »
Mastère « Pilotage et contrôle de gestion »
Mastère « Conseils et achats »
Mastère « Achats et approvisionnements »
Mastère en « Développement et stratégie d'affaire»

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Fiche FORMATION V.05.2026

INDICATEURS

Tous les indicateurs de performance sont à votre disposition en ligne (effectifs, résultats aux examens des deux dernières sessions, taux de rupture, insertion professionnelle...) : www.donbosconice.eu

AMÉNAGEMENT DE LA FORMATION

Notre Unité de formation pour apprentis est accessible à tout un chacun et au public en situation de handicap. Nous proposons un accompagnement collectif et personnalisé selon les situations en partenariat avec des organismes spécialisés. Les personnes en situation de handicap peuvent directement prendre contact avec la référente handicap afin d'envisager des aménagements de la formation. Contact : a.rival@svp-nice.com

Les personnes ayant une RQTH peuvent également bénéficier d'un aménagement aux principes de la durée de leur contrat d'apprentissage, voire de la quotité hebdomadaire du temps de formation pratique comme théorique. Elles peuvent passer leurs examens selon d'autres modalités que les examens ponctuels ou par contrôle en cours de formation : la forme progressive, c'est-à-dire en étalant la passation des épreuves sur plusieurs sessions. En effet, ils ont la possibilité de valider un/ou des blocs de compétences.

RESTAURATION

Les apprentis ont accès à la restauration de l'établissement (6,65€ le repas en 2024-2025). En tant qu'apprenti vous bénéficiez d'une aide de 3 € par repas prise en charge par l'OPCO de votre employeur.

HÉBERGEMENT

Pas de possibilité d'hébergement.

ACCÈS

Tram : Ligne 1 arrêt Garibaldi
Ligne 2 - terminus Port Lympia
Ligne 3

Bus : Lignes 3, 7, 9, 10, 14, 20, 30, 82, 112

SNCF : Gare Nice Riquier

saintvincent depaul nice

Contact : Philippe Chaulé – Co Référent Bachelor RDDC
Tél : 06 24 27 26 34 /
Mail : philippe.chaule@svp-nice.net

Laurent Rossi – Co Référent Bachelor RDDC
Tél : 06 20 44 17 23/ Mail :
laurent.rossi@svp-nice.net

PROGRAMME DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- ELABORER UN DIAGNOSTIC STRATEGIQUE
- REALISER UNE CARTOGRAPHIE DES PARTIES PRENANTES)
- DEFINIR LA STRATEGIE MARKETING ET ELABORER SON PLAN D'ACTION
- ANALYSER LE MARCHE ET LA CONCURRENCE
- ELABORER LE PLAN D'ACTION MARKETING
- Réaliser un plan d'action commercial
- Mesurer la performance commerciale
- Elaborer un plan de prospection commercial omnicanal
- Satisfaire, fidéliser et gérer les réclamations du client
- Piloter la Gestion budgétaire
- Réussir une négociation
- Recruter et former une équipe commerciale
- Animer une équipe commerciale
- Analyser la performance commerciale
- Value Proposition Design : une méthode pour innover
- Manager et piloter l'innovation
- Management de projet en mode agile
- Elaborer et mesurer l'efficacité de la communication responsable
- Améliorer la stratégie digitale de l'entreprise
- ANGLAIS PROFESSIONNEL
- INTELLIGENCE ARTIFICIEL
- ANALYSE DE DONNEES AVEC EXCEL
- COMMUNICATION EN SITUATION PROFESSIONNELLE

MODALITÉS D'ALTERNANCE

5 jours par semaine en formation
et 5 jours par semaine en entreprise

Les contenus détaillés sont accessibles en consultant le référentiel de formation :
https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38505#anchor2

MOYENS MIS À DISPOSITION

Outils et moyens techniques

- 1 salle informatique
- 1 videoprojecteur dans chaque salles de cours
- 1 centre de documentation et d'informations ouvert tous les jours
- Abonnement de l'établissement aux principaux magazines et journaux (Argus assurance, La Tribune de l'assurance, Alternatives Eco, LSA, Capital, Management...)

Equipes pédagogique et administrative

- Formateurs et formatrices expert.es titulaires au minimum d'un bac + 3 et/ou d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine
- Référent formation
- Référents handicap et mobilité
- Référent qualité
- Equipe administrative.

ÉVALUATION ET CERTIFICATION

Pour être admis à la certification, l'apprenant doit avoir validé TOUS les blocs de compétences.
Pour valider un bloc de compétences, toutes les compétences du bloc doivent être validées.
Afin de se présenter devant le jury du dossier profesionnel, le candidat doit :
- avoir été évalué à toutes les épreuves de la certification,

ÉPREUVE	MODE
Bloc 1	Ponctuel - écrit - oral
Bloc 2	
Bloc 3	
Bloc 4	
Dossier Professionnel	