



**RUSH**  
SCHOOL

# Responsable du Développement Commercial

BACHELOR - Titre RNCP 37849 (niveau 6 – Bac +3)

Le Bachelor Responsable de Développement Commercial (RDC) est conçu pour former des professionnels capables de piloter la stratégie commerciale d'une entreprise, de négocier des offres à forte valeur ajoutée, et de manager des équipes. En un an, les étudiants développent leurs compétences en vente, management et relation client dans une logique de performance et de croissance durable.

Les responsables du développement commercial sont préparés à analyser les marchés, structurer un plan d'actions commerciales, suivre les indicateurs de performance et optimiser la relation client.

Avec un accent mis sur le digital et l'adaptabilité, le programme forme des profils opérationnels, autonomes et prêts à évoluer dans un environnement en constante mutation. Grâce à l'alternance, les étudiants mettent rapidement en oeuvre leurs acquis et renforcent leur employabilité.

Cette formation est conçue pour répondre aux exigences actuelles du secteur, en dotant les étudiants de compétences pratiques et opérationnelles. **Ce parcours est également accessible aux personnes en situation de handicap**, avec un référent dédié disponible pour toutes questions ou information : **veuillez consulter notre site internet**.

## INSCRIPTION

Du 19/05/2025 au 13/11/2025

## PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5 (Bac +2)

## MODALITÉS D'ACCÈS

Sur dossier et entretien de motivation.  
Accessible en alternance ou en formation initiale (selon profil).

## FORMATION

En alternance ou en initial

## RYTHME

1 jour en formation 4 jours en entreprise

## NOMBRE D'HEURES

500 heures sur 1 ans

## PRIX DE LA FORMATION EN ALTERNANCE :

La formation est financée par l'OPCO de l'entreprise

## PRIX DE LA FORMATION EN INITIAL :

5500 € par an

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mises en situation professionnelles
- Projets de groupe et études de cas
- Évaluations en entreprise (tuteur)
- Grand Oral de certification
- Auto-évaluation des compétences
- Dossier professionnel présenté devant un jury

## MOBILITÉ

Des périodes de mobilité inter-campus ou en entreprise à l'international sont possibles (selon les opportunités)

## MÉTHODES MOBILISÉES

- Cours magistraux
- Études de cas concrets
- Travaux dirigés (TD) et projets collaboratifs
- Mises en situation professionnelles
- Coaching individuel
- Suivi en entreprise
- Intégration des outils numériques (CRM, ERP, tableaux de bord)

## OPPORTUNITÉS DE CARRIÈRE

- Responsable commercial
- Business Developer
- Responsable grands comptes
- Chargé d'affaires
- Responsable de secteur
- Ingénieur commercial
- Responsable développement
- Chef de projet commercial

## OPTIONS DE POURSUITE D'ÉTUDES

- Mastère Management / Commercial Marketing
- Écoles de commerce (4e année) / MBA
- Université (Master 1)

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury au vu :

### Mises en situation professionnelle ou présentation de projet

Le candidat peut être évalué à travers une mise en situation professionnelle ou la présentation d'un projet réalisé en amont de la session. Cette évaluation peut être enrichie par d'autres méthodes, telles que :

- Un entretien technique,
- Un questionnaire professionnel,
- Un questionnement portant sur des productions réalisées par le candidat.

### Dossier de pratiques professionnelles

Le candidat doit fournir un dossier détaillant ses expériences et pratiques professionnelles, permettant au jury d'apprécier la diversité et la qualité de son parcours.

### Résultats des évaluations en formation

Pour les candidats issus d'un parcours de formation, les résultats obtenus lors des différentes évaluations passées au cours de la formation sont également pris en compte.

# Les objectifs

## Stratégie et performance commerciale

- Piloter la stratégie commerciale
- Développer et fidéliser un portefeuille clients
- Manager une équipe commerciale
- Négocier des solutions complexes
- Analyser et optimiser la performance commerciale

## Manager la stratégie commerciale et développer la performance de l'équipe

- Définir une politique commerciale en lien avec la stratégie de l'entreprise
- Organiser l'activité de l'équipe commerciale
- Accompagner et faire monter en compétences les collaborateurs
- Suivre les indicateurs de performance
- Réaliser un reporting et ajuster les actions

## Négocier des solutions à forte valeur ajoutée et optimiser la relation client

- Identifier les besoins et attentes des clients stratégiques
- Élaborer une offre commerciale personnalisée
- Mener des négociations complexes
- Contractualiser et piloter la satisfaction client
- Consolider la relation client sur le long terme