

FORMATION DIPLÔMANTE

Responsable du développement commercial

Bachelor — Titre RNCP 37849

Passez du Bac +2 au pilote de la stratégie commerciale.

Un Bachelor en 1 an pour franchir un cap : piloter la stratégie commerciale, négocier des deals à forte valeur ajoutée et manager des équipes. Pour ceux qui visent les postes à responsabilités.

1 an

ALTERNANCE

500h

DE COURS

Bac +3

DIPLÔME D'ÉTAT

4j/5

EN ENTREPRISE

CE QUE VOUS ALLEZ MAÎTRISER

- ✓ Piloter une stratégie commerciale et un plan d'actions à 360°
- ✓ Manager une équipe et faire monter en compétences vos collaborateurs
- ✓ Négocier des deals complexes auprès de clients stratégiques
- ✓ Vous projeter vers un Mastère, une école de commerce ou un Master 1

Informations clés

Tout ce qu'il faut savoir pour candidater et réussir cette formation.

Modalités pratiques

INSCRIPTION

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

MODALITÉS D'ACCÈS

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

RYTHME

1 jour de formation, 4 jours en entreprise

PRIX EN ALTERNANCE

Formation financée par l'OPCO de l'entreprise

PRÉREQUIS

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

FORMATION

En alternance ou en initial

NOMBRE D'HEURES

500 heures sur 1 an

PRIX EN INITIAL

5 500 € 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

Outils numériques (CRM, ERP, dashboards)

Opportunités de carrière

Responsable commercial

Business Developer

Responsable grands comptes

Chargé d'affaires

Responsable de secteur

Ingénieur commercial

Responsable développement

Chef de projet commercial

Objectifs pédagogiques

Les compétences clés développées au cours du programme.

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



Validation du diplôme

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

- D'une mise en situation professionnelle ou de la présentation d'un projet, enrichie par d'autres méthodes : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement portant sur des productions du candidat.
- D'un dossier de pratiques professionnelles permettant d'apprécier la diversité et la qualité du parcours.
- Des résultats des évaluations en formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.



Poursuite d'études

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



Certifié par le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche

Rush School — Centre de formation Qualiopi pour des parcours diplômants reconnus par l'État.