

# BAC+3 RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (RDC)

Diplôme Bac+3, Titre certifié de niveau 6 inscrit au RNCP - RNCP29535 (CCI FRANCE - RESEAU NEGOVENTIS)  
Arrêté du 8 décembre 2017 publié au Journal Officiel du 21 décembre 2017). Code diplôme : 26C3120J



## COMPÉTENCES ET SAVOIRS ÉVALUÉS

### ▷ BLOC A - DÉVELOPPER

#### Gérer et assurer le développement commercial

- Assurer une veille stratégique du marché
- Exploiter des données marketing
- Elaborer un plan d'actions commerciales et un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE

Dossier - Total : 200 points

### ▷ BLOC B - NÉGOCIER

#### Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Conduire un entretien de découverte et
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale, en évaluant son impact financier
- Construire l'argumentaire de vente
- Négocier et contractualiser l'offre

> Etude de cas : 4h

> Conduite d'un entretien de découverte : 20 min

> Conduite d'une négociation : 40 min

Total : 350 points

### ▷ BLOC C - ANIMER

#### Manager une action commerciale en mode projet

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Evaluer et analyser les résultats d'un projet

> Dossier

> Animation d'une réunion de projet commercial : 15 min

Total : 150 points

### ▷ BLOC D - PRÉCONISER

#### Audit, préconisation et mise en oeuvre

- Réaliser un audit et le diagnostic stratégique de l'entreprise
- Préconiser des actions et en assurer la mise en oeuvre

> Mémoire professionnel

> Soutenance : 45 min

> Evaluation de l'entreprise : 50 points

Total : 300 points

**TOTAL**

1000  
points

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

La formation Responsable de Développement Commercial, est une formation diplômante permettant aux salariés d'évoluer ou de se reconverter afin d'acquérir les compétences nécessaires à l'exercice de responsabilités.

Les objectifs pédagogiques sont de transmettre au futur Responsable de Développement Commercial l'ensemble des savoirs et compétences qui lui permettront de :

- Développer une stratégie commerciale,
- Négocier des biens ou services en B2B,
- Animer des actions commerciales en mode projet,
- Préconiser et mettre en place des actions commerciales.



## DURÉE - DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

• 455 heures de formation sur 12 mois (65 jours) de septembre N à septembre N+1. La durée de professionnalisation varie selon la durée du contrat en alternance. La formation est également accessible au travers des dispositifs CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE

• Possibilité de valider un ou plusieurs blocs.

• Nombre de participants limité à 25 personnes.



## RYTHME

• 1 jour / semaine (jeudi) et quelques semaines complètes sur 12 mois.



## PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) dans les métiers de la vente et du commerce.
- Réussir les tests et entretien de sélection.
- Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE).



## DÉBOUCHÉS

**Taux d'insertion professionnelle** : 2018 : 100%

**Taux d'insertion à 3 mois** : session 2019 : 100%

**Taux d'insertion à 1 an** : session 2019 : 100%

**Débouchés** : Conseiller commercial banque ou assurance (ROME : C1206 - C1102), Cadre technico-commercial (ROME : D1407), Responsable technico-commercial (ROME : D1407), Responsable commercial (ROME : M1707), Responsable de la stratégie commerciale (ROME : M1707), Responsable du développement commercial (ROME : M1707), Responsable e-commerce (ROME : M1707)

**Poursuite d'études** : BAC+5 MBA Manager stratégique (IFAG)

**Taux de réussite** : 2020 : 97% | 2019 : 100% | 2018 : 86%



## FINANCEMENT DE LA FORMATION

- Tarifs sur demande.
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont généralement pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

**Spécialisation** : Commercialisation produits et services numériques - 98 heures



## CONTACT

Tél. 05 53 48 41 37  
contactbs@sudmanagement.fr