

**Responsable Développement Commercial**  
Certification professionnelle RNCP38123

**ENTREPRENEURIAT**

## VOTRE AMBITION

Titulaire d'un Bac+2, vous souhaitez acquérir les compétences nécessaires pour passer d'un niveau de technicien à celui de cadre.

Vous recherchez une formation en alternance qui vous permettra de développer vos compétences professionnelles en techniques de vente, marketing et en développement commercial.

## BACHELOR RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



Le titulaire de ce Bachelor gère, anime et développe son unité, qu'il s'agisse d'un point de vente, d'une agence, d'un rayon ou d'un service au sein d'une entreprise en étant toujours impliqué dans le processus de commercialisation de l'entreprise.

Accessible après un Bac+2, il s'agit d'une suite logique du BTS NDRC & MCO mais aussi de BTS du domaine du Tertiaire (ex: CI, GTLA, GPME, Technique de Commercialisation...)

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir ou approfondir des compétences liées au développement des ventes
- Participer à la commercialisation de produits et services de l'entreprise.
- Appliquer les méthodes d'analyse et de réflexion stratégique dans un environnement commercial
- Appréhender les outils de gestion indispensables au pilotage d'une activité
- Faciliter l'intégration et la progression professionnelle de son équipe.
- Manager les organisations.

# MÉTIER VISÉS

- Chargé(e) d'affaires, de projet, de secteur, des ventes
- Conseiller(ère) clientèle
- Directeur(trice) des ventes

- Ingénieur(e) Commercial (e)
- Responsable de secteur
- Responsable du développement commercial
- Responsable des ventes

## ORGANISATION DE LA FORMATION

**Durée :** 1 an

**Lieu :** La Salle Saint-Charles (Saint-Pierre)

**Statut :** Contrat de professionnalisation ou d'apprentissage d'un an.

<b>BACHELOR Responsable du Développement Commercial Mention Entrepreneuriat Liste des matières 2024-25</b>	<b>Volume horaire</b>	<b>ECTS</b>
<b>UE1 - ACTIVITE CONTRIBUTION STRATEGIE COMMERCIALE</b>		
Marketing stratégique	21	2
Etude de marché et veille concurrentielle	28	2
Comportement du consommateur	21	2
Plan d'action commercial	28	2
Management de l'équipe commerciale	21	2
Pilotage du plan d'action commercial	21	2
Etude de cas UE1	10	1
<b>Total</b>	<b>150</b>	<b>13</b>
<b>UE2 - ACTIVITE PERFORMANCE COMMERCIALE</b>		
Prospection commerciale	21	2
Proposition commerciale et négociation	21	2
Relation client	21	2
Pilotage de l'activité commerciale	21	2
Etude de cas UE2	10	1
Mise en situation professionnelle orale	5	1
<b>Total</b>	<b>99</b>	<b>10</b>
<b>UE3 - DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET EXPERIENCE CLIENT</b>		
Expérience client	21	2
Management des hommes et des organisations	21	2
Gestion de projet	21	2
Initiation aux RH	21	2
Animation de l'équipe commerciale	21	2
Etude de cas UE3	10	1
Dossier professionnel	31	9
<b>Total</b>	<b>146</b>	<b>20</b>
<b>UE4 - ACTIVITES COMPLEMENTAIRES</b>		
Communication et relations professionnelles	14	2
Anglais	42	4
Business plan financier	21	2
Entrepreneuriat	40	2
Pratique professionnelle	6	7
<b>Total</b>	<b>123</b>	<b>17</b>
<b>TOTAUX</b>	<b>518</b>	<b>60</b>

MAJ FEVRIER 2024

## CONTACTEZ-NOUS

☎ 02.62.96.39.65

@ campuslasalle@stcharles.fr

🌐 www.stcharles.fr

