Groupe Alternance
L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'ALTERNANCE

BACHELOR

Responsable Développement Commercial

Objectifs de la formation

La formation en alternance du **BACHELOR Responsable Développement Commercial** a pour objectif de piloter les actions commerciales d'une équipe et mener en autonomie des négociations avec les clients importants. La rigueur, l'exemplarité, le sens des responsabilités et l'aisance relationnelle sont les prérequis pour réussir. Vous devrez aussi vous investir à cent pour cent pour développer votre vision stratégique et bénéficier, une fois diplômé, d'un vrai retour sur investissement dans votre projet professionnel.
Votre analyse de l'environnement de l'entreprise, tant interne qu'externe, vous permettra de prendre des décisions au niveau de votre entité pour en assurer le développement.

Missions

- Mettre en oeuvre une stratégie commerciale
- Mettre en place un projet commercial
- Piloter un projet commercial
- Diagnostiquer une stratégie de développement commerciale
- Organiser un service et une équipe commerciale
- Concevoir une communication adaptée au développement commercial
- Manager le développement commercial

Métiers visés

- **A court terme**: Cadre commercial, Responsable commercial
- **A moyen terme**: Créateur d'entreprise, Cadre dirigeant

Poursuite d'études

- Master
- Mastère

Durée : 12 mois

Titre Chargé de gestion commerciale, certifié de niveau 6, codes NSF 312m et 313, enregistré au RNCP le 02/03/2020, délivré par FORMATIVES

Contrat de professionnalisation
Contrat d'apprentissage

BACHELOR - RDC - FICHE SIGNALETIQUE

Dispositifs d'évaluations

	BACHELOR 3ème année
EXAMENS	**Partiels - Etudes de cas - Oraux - Challenge**
TRAVAUX DE COMPETENCES	11 Comptes rendus • Actions commerciales • Plan d'actions promotionnelles et publicitaires • Actions événementielles • Indicateurs et suivi logistique • Mise en place ou développement de partenariats • Brief, étapes et conditions de réussite d'un projet • Analyse de données • Plan d'actions et budget prévisionnel • Animation d'un site commercial en ligne • Qualité, RGPD et RSE • Outils RC / CRM
DOSSIER PROFESSIONNEL (EXAMEN NATIONAL)	3 synthèses • Étude concurrentielle • Veille technologique • Veille produits ou services / Veille normes QHSE / Étude de marché 1 compte rendu • Analyse de données et opportunités 5 recommandations • Stratégie commerciale • Parcours client • Indicateurs et tableau de bord suivi d'actions commerciales • Management de l'information • Management d'équipe
LIVRABLES	Rapport d'activité Dossier Projet Livret d'employabilité
GRAND ORAL	Présentation des activités et culture métier Présentation du projet professionnel Bilan des compétences acquises

Conditions d'admission

- Être titulaire d'un BAC +2 ou VAP avec 3 ans d'expérience ou VAE
- Dossier de candidature
- Entretien de motivation
- Tests d'admission

Coût de la formation

- **Contrat de professionnalisation**: Prise en charge par l'OPCO / Branches professionnelles
- **Contrat d'apprentissage:** Prise en charge par l'OPCO / Critères France Compétences

Taux de réussite aux examens : 80%

Taux d'employabilité : 85%

Plus de : 4800 étudiants formés / an