

BACHELOR RDC

Responsable du Développement Commercial

Code NSF 312 – Certification professionnelle de niveau 6 (Eu) – BAC +3

Enregistrée au RNCP37849 par arrêté du 19/07/2023 sous l'autorité et délivrée par l'IMCP.



BAC +3

En ALTERNANCE – 12 MOIS

Rythme de l'alternance : 4 ou 5 jours à l'école tous les 15 jours

L'alternant(e) sera rémunéré(e), avec la grille légale applicable suivant la nature de son contrat.

Date limite de début de l'alternance : 31/01/2025

Objectifs de la formation / Compétences visées

- Le Bachelor Développement Commercial prépare des professionnels à une fonction stratégique, au cœur de l'environnement économique national et international d'aujourd'hui et de demain.
- Le responsable du développement commercial est un acteur central de l'entreprise puisqu'il est en charge du développement du réseau de vente et de distribution de l'entreprise au sein de laquelle il œuvre.
- Formé à conduire des négociations complexes et gérer les portefeuilles clients, il peut être amené à manager une force de vente.
- S'il évolue au sein d'une grande entreprise, le responsable du développement commercial est rattaché à un directeur commercial. Dans une structure plus petite (TPE/PME), il travaille main dans la main avec la direction.
- Il est libre d'exercer dans tous les secteurs d'activités (industrie, immobilier, commerce international, banque, assurance, distribution, transports, médias, conseils...).



Modalités et délais d'accès pour l'entrée en formation

- Entretien de motivation
- Dossier d'inscription complété
- Test de spécialité et niveau d'anglais
- Bénéficiaire d'un contrat d'apprentissage alternance.
- Inscription entre avril et novembre pour une entrée en formation en septembre.

Métiers visés

Selon l'entreprise et son secteur, les opportunités et débouchés sont riches :

- Chargé d'affaires,
- Responsable commercial,
- Responsable de business unit,
- Chef de produits,
- Directeur des ventes,
- Responsable de la relation client

Public

Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus.

Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

Prérequis

- Personne titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BTS ou certification niveau 5)
- Possibilité d'accès aux personnes ayant le Bac ou pouvant justifier de 3 ans d'expérience dans une activité commerciale.

Nous nous formons pour accompagner les entreprises d'aujourd'hui et de demain dans leur développement économique, structurel, technologique, humain, écologique et social.



La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. (Article L.6222-12 du Code du travail)

ACCESSIBILITE AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation consultez-nous

Service Handicap du CFA Jean Bosco : handicap@cfajeanbosco.fr

Modules de Formation en Bachelor

Bloc 1 - Piloter le développement opérationnel du plan d'action commercial

Bloc 2 - Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

Bloc 3 - Manager un équipe commerciale

Spécialisation optionnelle : RSE, Marketing Digital, Entrepreneuriat

Mais aussi: Anglais (TOEIC en fin d'année), maîtriser Excel, gestion des émotions...

DURÉE

~ 550 h / + Option
12 mois
(= 60 ecets)

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

- Formateurs / formatrices diplômés dans les domaines professionnels concernés/ Professionnels intervenants
- Équipe administrative et vie scolaire (Point écoute)

RYTHME

4 ou 5 jours en centre de formation
tous les 15 jours
Le reste en entreprise

De septembre 2024 à juillet 2025
(La formation peut débuter fin du mois d'août,
selon le planning d'alternance.)

VALIDATION

Certification Professionnelle Niveau 6 (Bac+ 3)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Épreuves écrites / Cas pratiques / Contrôles de Connaissances / QCM
/ Soutenances orales / Mémoire...

Et après :

Poursuites d'études possibles. L'étudiant peut s'orienter vers :

- Mastère MBA Manager en Stratégie d'entreprise et Développement commercial (BAC +5) au **Campus Sacré-Cœur d'Amiens**,
- Une école de commerce
- Mastère en Marketing, vente, communication, gestion... toute spécialisation possible

Insertion professionnelle

- Le campus met à disposition un accompagnement à l'emploi (Coaching Pro- 6 mois)

Entrepreneuriat

- Accompagnement des porteurs de projet proposé via différents partenaires.

Tarif de la formation : Gratuit pour les alternants

Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap). Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé. Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en oeuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais

Vous accompagner dans votre choix ?

Virginie VILLEROY - Responsable UFA Sacré-Cœur
03.22.82.84.79 / 06.52.79.80.55

Candidater au 03 22 82 84 79

Mis à jour en mai 2024



Taux d'insertion
globale à 6 mois
Promotion 2021
Source
France compétence



Lien vers La certification
RNCP—France Compétence.

Méthodes d'apprentissage

- Travaux en groupe en mode projet / TD / Étude de cas / Exposés
- Mise en pratique via des missions stratégiques encadrées (Cas réels d'entreprises partenaires)
- Construction de parcours individualisés en lien avec le référentiel et les enjeux de l'entreprise
- Tutorat Formateur
- Méthode démonstrative via du mentoring et du coaching
- Méthode expérientielle avec mise en situation réelle via le challenge & projets
- Constitution d'un portefeuille de compétences .

NOS VALEURS AJOUTÉES

- Méthodes pédagogiques innovantes et différenciées (Capsules audio, vidéo, fiches méthodes)
- Une équipe de formateurs issus de l'entreprise
- Un lien très fort avec les entreprises du territoire (Club des anciens du Sacré Cœur)
- Une prise en charge de l'étudiant dans sa globalité (Socio-professionnel)
- Une vie étudiante riche en partage (Évènements sportifs, culturels, ludiques...)
- Une restauration sur site de type self-service ou cafétéria.
Tarif étudiant.
- Une connexion WIFI à tous les étudiants partout dans l'établissement et un compte MS office 365.
- Des espaces accessibles en autonomie : espace ressource, foyer, cafétéria...
- Nous nous engageons au quotidien dans une démarche de développement durable.
- Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (moyens de compensation à étudier avec le responsable pédagogique et le référent handicap du centre en référence aux règles de certification).