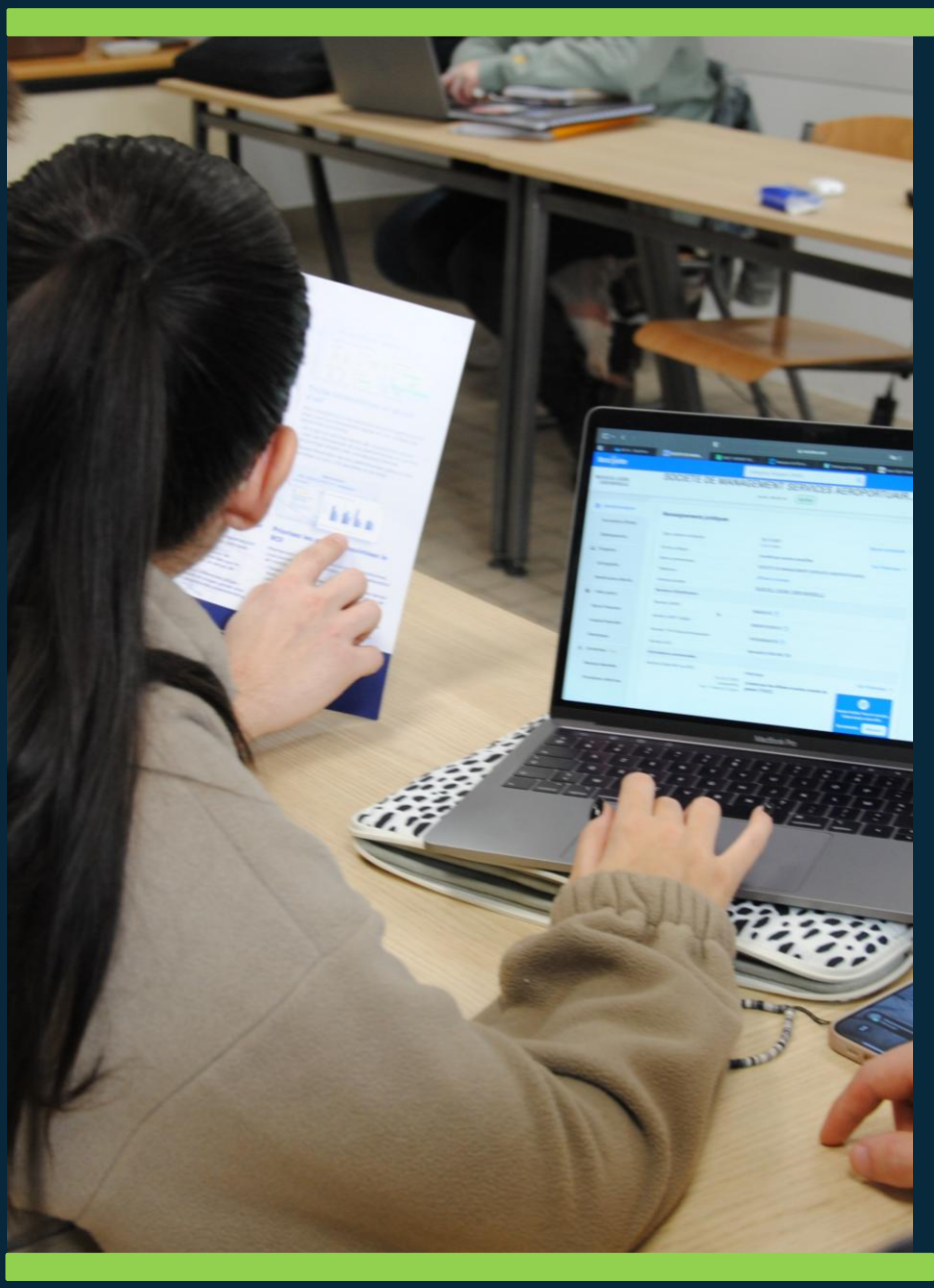
ALTERNANCE

# RDDC

## Responsable du Développement Commercial*



**RENTRÉE 2027 - 2028**

## Une certification professionnelle pour imaginer la stratégie, conquérir les marchés et faire grandir les équipes.

### Niveau 6
du RNCP

### 12 MOIS
Formation sur 12 mois

### 60 ECTS
429,5 heures

### RNCP 38505
Certification professionnelle reconnue

* Mention de certification et VAE : voir page 8.

1 rue de l'Oratoire • 80002 Amiens Cedex 1 • 03 22 82 84 70

CAMPUS SACRÉ-CŒUR • AMIENS
Mise à jour : 13/10/2026

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

# Piloter le développement commercial

**Le Responsable du développement commercial transforme la stratégie de l'entreprise en actions mesurables : il analyse, prospecte, négocie, pilote la performance et mobilise les équipes.**



**01**

## Définir la stratégie

Diagnostiquer le marché, prioriser les cibles et bâtir un plan de développement.

**02**

## Déployer et négocier

Prospecter, conduire l'entretien, formaliser l'offre et développer la relation client.

**03**

## Manager la performance

Recruter, accompagner, animer et piloter les objectifs individuels et collectifs.

**04**

## Innover en mode agile

Conduire des projets, intégrer l'IA, la data, le digital et la RSE.

> **Voir plus loin.**
> **Décider mieux.**
> **Agir avec impact.**

MÉTIERS VISÉS

**Responsable du développement commercial • Responsable commercial ou marketing • Responsable succès et expérience client • Chef de projet commercial • Développeur commercial, international ou export**

# Votre formation, en pratique

| 12 mois | 1 semaine | 429,5 h | 25 max. |
|---|---|---|---|
| durée totale en alternance | par mois au Campus le reste en entreprise | de formation 60 crédits ECTS | participants maximum |

## PROFIL POUR CE DIPLÔME

### PUBLIC

- Candidats de 16 à 29 ans révolus
- Sans limite d'âge en cas de handicap, de statut de sportif de haut niveau ou de projet de création/reprise d'entreprise nécessitant la certification
- Étudiants, salariés ou demandeurs d'emploi répondant aux prérequis

### PRÉREQUIS

**A l'entrée en formation, le candidat doit être titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5.**

Par dérogation, peuvent également être admis les candidats ayant validé deux années de formation dans le cadre de diplômes ou titre reconnus par l'Etat (120 ECTS minimum).
Diplôme étranger : attestation ENIC-NARIC.

### MÉTHODES

Cours, études de cas, projets, business game, mises en situation et jeux de rôle.

### OUTILS

Wi-Fi, ordinateurs, Office 365, anglais professionnel, Excel, IA et analyse de données.

### ACCOMPAGNEMENT

Tutorat, coaching, suivi individualisé et lien régulier avec l'entreprise.

### ÉVALUATION

Évaluations écrites et soutenances individuelles. Modalités détaillées page 4.

### MODALITÉS D' ÉVALUATION

4 blocs + épreuve complémentaire (dossier et oral) + assiduité ≥ 80 % + 60 jours en entreprise.

### VALIDATION

Chaque bloc peut être validé séparément. Remplacement en fin de formation et session unique de rattrapage l'année suivante selon les règles du certificateur.

LE PROGRAMME

# Quatre blocs pour piloter la croissance

## 01 DÉFINIR LA STRATÉGIE OPÉRATIONNELLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UNE ENTREPRISE

- Élaborer un diagnostic stratégique
- Réaliser une cartographie des parties prenantes
- Définir la stratégie marketing et élaborer son plan d'action
- Analyser le marché et sa concurrence
- Élaborer le plan d'action marketing

**73,5 h • 10 ECTS**

## 02 DÉPLOYER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UNE ENTREPRISE

- Réaliser un plan d'action commercial
- Mesurer la performance commerciale
- Elaborer un plan de prospection commercial omnicanal
- Satisfaire, fidéliser et gérer les réclamations du client
- Piloter la Gestion budgétaire
- Réussir une négociation

**114 h • 16 ECTS**

## 03 MANAGER LES ÉQUIPES COMMERCIALES ET FONCTIONNELLES D'UNE ENTREPRISE

- Recruter et former une équipe commerciale
- Animer une équipe commerciale
- Analyser la performance commerciale

**86 h • 14 ECTS**

## 04 CONTRIBUER A L'INNOVATION D'UNE ENTREPRISE EN MODE AGILE

- Value Proposition Design : une méthode pour innover
- Manager et piloter l'innovation
- Management de projet en mode agile
- Elaborer et mesurer l'efficacité de la communication responsable
- Améliorer la stratégie digitale de l'entreprise

**87 h • 12 ECTS**

### ÉPREUVE COMPLÉMENTAIRE

## 69 heures

**8 crédits ECTS**

**Anglais professionnel**
**Intelligence artificielle**
**Analyse de données avec Excel**
**Communication professionnelle**
**Dossier professionnel écrit et soutenance orale**

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée
Projet fil rouge impliquant une entreprise partenaire fictive ou réelle de tous secteurs et de toutes tailles, existantes ou en cours de création
Dossier individuels ou en groupe soutenu individuellement à l'oral
Business Game
Mises en situation
Jeux de rôles et étude de cas individuelle
Etude de cas pratique en groupe suivie d'une soutenance individuelle

**TOTAL : 429,5 HEURES - 60 ECTS**

# Ici, votre prénom n'est pas un numéro

VOTRE PROJET COMMENCE ICI.

## Un Campus qui vous aide à trouver votre entreprise et vous accompagne au quotidien.

### Proximité

25 participants maximum et un suivi individualisé.

### Employabilité

Coaching, tutorat, préparation aux entretiens et lien entreprise.

### Ouverture

Projets, innovation, vie de Campus et mobilité avec le CFA Jean Bosco.








NOS VALEURS AJOUTÉES

- ✓ Wi-Fi & Office 365
- ✓ Self et cafétéria
- ✓ Foyer & espace ressources
- ✓ Campus accessible PMR
- ✓ Référente handicap
- ✓ Label Éco-Lycée
- ✓ Point écoute : Bureau d'accompagnement professionnel et bien-être étudiant

# Candidater, étape par étape

**1**

### DOSSIER

**Préinscription en ligne et dépôt des pièces demandées.**

**2**

### ÉCHANGE

**Rendez-vous téléphonique pour vérifier la cohérence du projet.**

**3**

### POSITIONNEMENT

**Session d'admission, activités et entretien avec le jury.**

**4**

### CONTRAT

**Confirmation puis inscription YPAREO et signature du contrat d'apprentissage.**

### CANDIDATURE 2027–2028

**Scannez pour vous préinscrire**

Inscriptions : du 1er décembre 2026 au 20 novembre 2027

Admission sur dossier.*

### PIÈCES À PRÉPARER

- CV actualisé
- Lettre de motivation
- Pièce d'identité recto-verso
- Diplôme ou certification niveau 5 (ou justificatif de 120 ECTS)
- Relevés de notes
- Attestation de sécurité sociale
- Attestation ENIC-NARIC si diplôme étranger

### PORTES OUVERTES ET IMMERSIONS

Venez découvrir le campus lors de nos journées portes ouvertes les

**21 novembre 2026 • 15 janvier 2027 • 26 mars 2027**

Journée d'immersion au campus possible à partir de janvier.

### DÉLAIS D'ACCÈS

Réponse d'admission : sous 15 jours maximum après la session. Prévoir jusqu'à 3 semaines pour le traitement du dossier. « 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.

* Selon les places disponibles et les conditions d'admission et du contrat d'apprentissage.

PERSPECTIVES POST-FORMATION

# Après la certification : plusieurs voies

POURSUIVRE SES ÉTUDES

## Après le titre RDDC

**Candidature en formation de niveau 7 ou en école de commerce. Admission selon les conditions de chaque établissement.**

### Autres trajectoires

- École de commerce
- Entrepreneuriat
- Insertion professionnelle
- Mobilité internationale

### Équivalences et passerelles

Le titre Responsable du Développement Commercial, certification professionnelle de niveau 6 (Bac +3), bénéficie de correspondances partielles entre certains blocs de compétences et ceux d'autres certifications professionnelles enregistrées au RNCP. Ces correspondances sont précisées sur la fiche RNCP 38505 de France compétences et ne constituent pas une équivalence automatique de certification. Une poursuite d'études vers une formation de niveau 7 (Bac +5), notamment dans les domaines du management, du commerce, du marketing ou de la stratégie commerciale, peut être envisagée sous réserve des conditions d'admission de l'établissement concerné.

Source :
https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38505

Correspondances partielles : voir fiche RNCP.
La formation prépare les 4 blocs et l'épreuve complémentaire.

RÉSULTATS DE L'ANCIEN RDC 2025–2026

**100 %**
réussite aux examens

**30,77 %**
poursuite d'études

**69,23 %**
insertion globale à six mois
(Part des diplômés entrés dans la vie active)

**13,3 %**
interruption en cours de formation

**100 %**
insertion dans les métiers visés

Ces résultats concernent l'ancienne certification RDC, distincte du RDDC

RDDC au Campus depuis 2026–2027.
Premiers résultats après la première promotion.

INDICATEURS NATIONAUX DU CERTIFICATEUR

| Indicateur | Taux par année |
|---|---|
| Insertion globale | 2021 : 100% / 2020 : 93% / 2019 : 95% |
| Insertion dans les emplois visés | 2021 : 71% / 2020 : 74% / 2019 : 74% |
| Réussite | 2021 : 79% / 2020 : 82% / 2019 : 89% |
| Présentation à l'examen | 2021 : 100% / 2020 : 100% / 2019 : 100% |

Données nationales du certificateur.
Informations et résultats : icl.fr/programme/bachelor-business-developer

# PRÊT(E) À DÉVELOPPER VOTRE POTENTIEL ?

Une question ? Une candidature ? Parlons-en.

**CANDIDATER**

Préinscription en ligne


**VIRGINIE VILLEROY**

**Responsable UFA**

03 22 82 84 70 • 07 83 72 89 38
campus@sacrecoeur-amiens.org
1 rue de l'Oratoire — BP 40218
80002 Amiens Cedex 1


## ACCESSIBILITÉ & MOBILITÉ

**Le Campus met en œuvre les adaptations nécessaires pour sécuriser le parcours. Locaux accessibles PMR, réglementation ERP.**

Des mesures particulières concernant l'aménagement des épreuves peuvent être accordées par l'organisme certificateur aux apprenants présentant un handicap. Ces mesures particulières doivent faire l'objet d'une demande écrite et justifiée dès l'entrée en formation.

L'élève ayant un plan d'aménagement particulier est invité à nous le communiquer dès son inscription de manière à prendre en compte les éléments nécessaires et optimiser le confort de ses apprentissages. Notre établissement met un point d'honneur à accompagner chaque élève et chaque étudiant dans son entièreté, quelle qu'elle soit.

Référente handicap : Maud LACASSAIGNE • 03 20 35 90 55
Infirmière : Agnès MASEZLIN • 03 22 82 84 70
CFA Jean Bosco : handicap@cfajeanbosco.fr
Service mobilité : mobilite@cfajeanbosco.fr

## TARIF & FINANCEMENT DE L'APPRENTISSAGE

**7 379 €**

Niveau de prise en charge annuel

**par an**
**pour 12 mois complets**

**GRATUIT POUR L'APPRENTI**

Rémunération selon la grille légale en vigueur

Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage, 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 et les besoins particuliers de l'apprenti, notamment en situation de handicap. Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé, hors participation réglementaire ci-dessous.

Décret n°2025-585 du 27 juin 2025 et article R.6332-25-1 : participation obligatoire entreprise de 750 € pour les niveaux 6 et 7.
Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

Les employeurs publics prennent en charge les coûts de formation conformément à l'article L.6227-6 du Code du travail. Le secteur public territorial bénéficie des modalités de contribution du CNFPT prévues par le décret n°2020-786 du 26 juin 2020.

Certification professionnelle « Responsable du développement commercial » enregistrée au RNCP pour une durée de 3 ans à compter du 21/12/2023, au niveau de qualification 6 - code NSF 312 - structurée en 4 blocs de compétences et délivrée par ASSOCIATION INTERNATIONALE POUR LA FORMATION (ICL – IDRAC), organisme certificateur. Certification accessible via le dispositif VAE : https://www.icl.fr/alternance/dispositif-vae-icl - Fiche RNCP N° 38505 consultable sur : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38505

Référentiel communiqué au 23/09/2026. Certification applicable à l'entrée en formation 2027 à confirmer auprès du certificateur.

La liste des formateurs est communiquée sur demande. Confidentialité : site.sacrecoeur-amiens.org/mentions-legales/