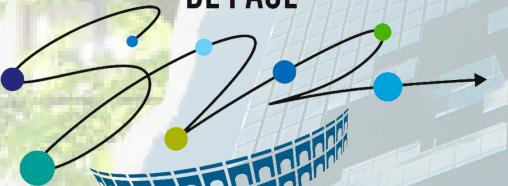


BACHELOR

PÔLE SUP
SAINT VINCENT
DE PAUL



RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

DIPLÔME D'ÉTAT NIVEAU VI / ÉQUIVALENCE BAC + 3



QUEL RYTHME ?

- 12 mois de formation
- 520 h de cours / an
- Alternance :
 - 1 jour au Pôle Sup
 - 4 jours en entreprise
 - 5 semaines de séminaires, mobilité et examens

QUELS PROFILS ?

- Le candidat doit avoir validé une certification de niveau V (type BTS ou DUT) dans la spécialité pour s'inscrire directement à la préparation en 3ème année
- Candidature sur notre site Internet
- Admission effective après étude du dossier complet et entretien individuel

QUELS DÉBOUCHÉS ?

- Poursuite d'études en alternance possible jusqu'au BAC +5.
- BAC +5 Manager de la Stratégie Marketing au Pôle Sup
- Insertion professionnelle :
 - Business Developer
 - Responsable commercial
 - Responsable e-commerce
 - Responsable du développement commercial
 - Responsable de la stratégie commerciale



Scannez moi !
Site internet
Réseaux sociaux
Statistiques

BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

RNCP37849 enregistré le 19/07/23

Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » enregistrée pour 3 ans au RNCP (N° Fiche RNCP37849) sur décision du directeur de France Compétences à la suite de l'avis de commission de la certification professionnelle du 19/07/2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, avec effet jusqu'au 19/07/2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur. Cette certification est constituée de 3 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison des ces modalités d'accès.

Un rôle central pour transformer les **opportunités** en **résultats concrets**

- Conçoit et met en œuvre la stratégie commerciale
- Développe le portefeuille clients et les ventes
- Pilote les actions commerciales et accompagne les équipes
- Suit les performances et adapte la stratégie

NOS ATOUTS

- Formation prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.
- Accessibilité aux PSH, nous contacter.
- Formation certifiante alignée aux exigences du marché de l'emploi.
- Enseignants certifiés et formateurs avec expérience terrain.
- Des projets pédagogiques ambitieux.
- Des classes à effectifs réduits avec suivi personnalisé.
- Mise à disposition d'ordinateurs portables pour la durée de la formation.
- Salles de classe modernes et équipées de wifi.
- Accès au CDI, et espace d'étude étudiant.
- Restauration : self, click & collect et coin cuisine.
- Emargement dématérialisé.
- Autres avantages à découvrir au Pôle Sup...

PROGRAMME DE FORMATION

Compétences visées :

- Bloc 1 : Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales
- Bloc 2 : Développer la stratégie de croissance de l'entreprise
- Bloc 3 : Management d'une équipe commerciale

Suivi :

- Contrôle continu durant la formation avec point semestriel.
- Visites en entreprise par notre formateur référent.

Validation :

- Études de cas donnant lieu à la rédaction de synthèses et recommandations individuelles (*dossier de pratiques professionnelles*)
- Mises en pratique permettant la rédaction de comptes rendus individuels présentés devant un jury d'évaluation (*oral de validation du bloc*).
- Plus de 80% d'assiduité sur l'ensemble de la formation.
- Les épreuves ne se compensent pas entre elles.
- Validation partielle : possibilité de rattrapage en N+1.

Alternance :

- Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- Statut salarié avec rémunération entre 27% et 100% du SMIC selon l'âge, type de contrat, diplôme et convention collective de l'entreprise.

NOS PARTENAIRES

