

## BACHELOR

Bachelor, Institut du Marais -  
Charlemagne - Polles  
RNCP 37849 Niveau 6, date de  
certification 19 juillet 2023,  
échéance de l'enregistrement  
19 juillet 2026

**RNCP 37849**

## RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES :

Responsable du développement commercial - Business Developer - Commercial B2B / B2C -  
Ingénieur d'affaires (junior) - Technico-commercial - Chargé de communication commerciale -  
Responsable de rayon - Chargé de clientèle - Entrepreneuriat

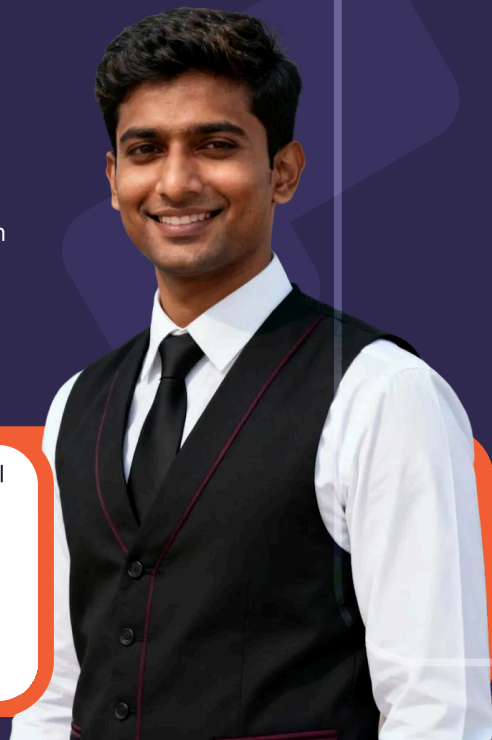
### COMMERCE

### DÉVELOPPEMENT

### PERFORMANCE

Le responsable du développement commercial est un chef d'orchestre, un coach, dont la mission est de développer ses équipes dans un but mercantile et de bien-être au travail. Les appellations des métiers visés par le projet de certification sont nombreuses et sont présentées ci-dessous dans leur variété.

Le responsable du développement commercial pilote la croissance de l'entreprise en coordonnant l'activité commerciale et en accompagnant ses équipes. À la fois stratège et coach, il impulse les actions de prospection et de fidélisation tout en veillant au bien-être et à la performance collective.



### Pré-requis

Bac+2



### Certification

Niveau Bac+3



### Rythme

Alternance / Initial



### Durée

12 mois



### Tarifs

6 000,00 €



### Public

Étudiants, salariés,  
demandeurs  
d'emploi



### OBJECTIFS DE LA FORMATION BACHELOR – RDC

- > Piloter et optimiser les actions commerciales
- > Développer de nouvelles opportunités commerciales
- > Gérer la relation client
- > Analyser les marchés et proposer des stratégies commerciales adaptées
- > Mettre en place des actions de prospection et de fidélisation
- > Piloter la performance commerciale de l'entreprise



CANDIDATEZ SUR :  [scholia.fr](https://scholia.fr)



[contact@scholia.fr](mailto:contact@scholia.fr)



01 88 38 02 53



9 avenue de l'Europe 94320 Thiais



[scholiafr](https://www.facebook.com/scholiafr)



[scholiafr](https://www.linkedin.com/company/scholiafr)



[@scholiafr](https://twitter.com/scholiafr)



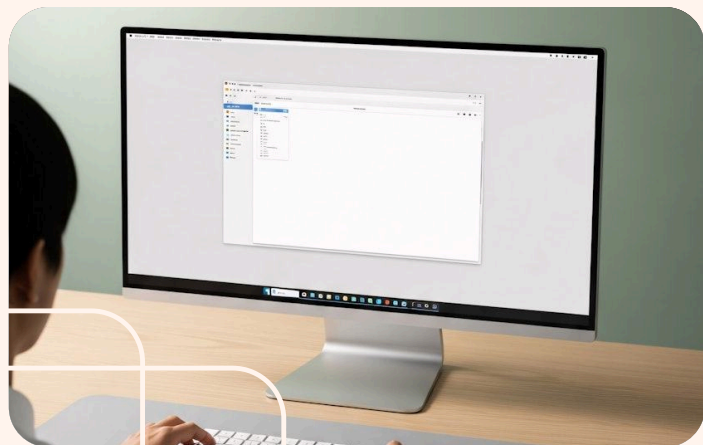
[scholiafr](https://www.instagram.com/scholiafr)

SCHOLIA, Société par actions simplifiée, au capital de 5 000,00 euros, immatriculée au registre du commerce de Paris, sous le numéro 914 873 641, dont le siège social est au 52 Boulevard de Sébastopol 75003 Paris, le lieu de formation est situé au 9 avenue de l'Europe 94320 Thiais.



## MÉTHODES MOBILISÉES

- > Business Game
- > E-learning en appui
- > Etude de cas
- > Mises en situations professionnelles
- Accompagnement à la recherche d'entreprise d'accueil, dans le cadre d'une alternance ou d'un stage



## CONDITIONS D'ADMISSION

L'admission au Bachelor Responsable de Développement commercial est ouverte aux titulaires d'un diplôme de niveau Bac+2 (BTS, DUT, titre professionnel équivalent) ou aux candidats justifiant d'une expérience significative dans le commerce ou la gestion. La sélection s'effectue sur dossier et entretien, des tests ou mises en situation commerciale afin d'évaluer la motivation, l'autonomie et l'aisance relationnelle du candidat.



## MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'obtention du Bachelor RDC repose sur des évaluations pédagogiques et professionnelles tout au long de la formation. Chaque bloc de compétences fait l'objet d'épreuves spécifiques évaluées via des grilles détaillant le niveau d'acquisition et les processus positifs.

Les compétences métier et comportementales sont évaluées à la fois par le tuteur en entreprise, à l'aide de deux grilles, et par l'apprenant lui-même, qui complète deux auto-évaluations avec une justification synthétique de son degré de maîtrise.



## ACCESSIBILITÉ

Les méthodes pédagogiques et les modalités d'évaluation sont adaptables aux publics en situation de handicap.

Merci de consulter la charte d'accueil en formation des personnes en situation de handicap

Veuillez prendre contact avec la référence Handicap pour poser toutes vos questions :

Contact Référent Handicap :

 [handicap@scholia.fr](mailto:handicap@scholia.fr)

 01 88 54 89 91

 [scholia.fr/ecole/notre-mission-handicap](https://scholia.fr/ecole/notre-mission-handicap)



## PROGRAMME

- > Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales
- > Développer la stratégie de croissance de l'entreprise
- > Manager une équipe commerciale



## BLOCS DE COMPÉTENCES

### RNCP37849BC01 – Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

| Liste de compétences                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Modalités d'évaluation                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>Réaliser un diagnostic stratégique de l'entreprise en évaluant ses forces, faiblesses et son environnement à l'aide d'outils comme SWOT, PESTEL ou Porter, afin d'identifier les actions prioritaires pour développer l'activité commerciale.</li><li>Définir des objectifs commerciaux SMART et des axes de développement variés pour élaborer un plan de croissance facilitant la promotion et la vente des produits ou services de l'entreprise.</li><li>Élaborer un plan d'actions commerciales opérationnel, intégrant objectifs, actions et automatisations, pour développer des solutions ou prestations destinées à une clientèle cible sur une période donnée.</li><li>Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales en mobilisant les moyens nécessaires et en respectant les échéances, la stratégie omnicanale et la démarche RSE, afin d'atteindre les objectifs commerciaux fixés.</li><li>Évaluer la performance commerciale à l'aide de KPI et de tableaux de bord numériques pour mesurer l'efficacité des actions, suivre le chiffre d'affaires et ajuster le plan de développement commercial.</li><li>Contrôler et ajuster le plan d'actions commerciales en fixant de nouveaux objectifs et en rectifiant les actions pour s'aligner sur la stratégie et la croissance de l'entreprise.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>Mise en situation professionnelle réelle, portant sur la réalisation du diagnostic stratégique de l'entreprise.</li><li>Mise en situation professionnelle reconstituée, portant sur la création du plan d'actions commerciales de l'entreprise.</li><li>Dossier écrit et présentation orale devant un jury.</li></ul> |

### RNCP37849BC02 – Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

| Liste de compétences                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Modalités d'évaluation                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>Définir la stratégie commerciale de l'entreprise</li><li>Intégrer les typologies des clients dans la stratégie commerciale</li><li>Établir une politique de prix (pricing) attrayante et cohérente du produit ou service</li><li>Mettre en œuvre la stratégie commerciale omnicanale, pour répondre aux besoins des clients</li><li>Construire une proposition commerciale sur mesure, en développant un argumentaire de vente précis et technique</li><li>Développer la stratégie de prospection omnicanale</li><li>Construire une stratégie de négociation commerciale, destinée aux grands comptes</li><li>Développer le portefeuille clients, en créant une base de données complète (outil CRM)</li><li>Implémenter une stratégie de fidélisation des clients</li><li>Développer une stratégie de relation client personnalisée, dans une démarche de transformation digitale</li><li>Mettre en place des partenariats commerciaux gagnant-gagnant</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>Étude de cas, portant sur le développement de la stratégie de croissance d'une entreprise (à choisir parmi 4 entreprises proposées), pendant une durée de trois mois, comprenant deux parties : un dossier écrit et une présentation orale devant le jury.</li></ul> |



## BLOCS DE COMPÉTENCES

### RNCP37849BC01 – Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

| Liste de compétences                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Modalités d'évaluation                                                                                                                                                                                                         |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Déterminer le profil de l'équipe commerciale, en identifiant les besoins en compétences, nécessaires pour atteindre les objectifs fixés dans le plan d'actions commerciales</li><li>&gt; Composer l'équipe commerciale, par le recrutement éventuel de nouveaux commerciaux et par la formation</li><li>&gt; Piloter le processus commercial par la mise en place d'outils de visualisation (outil de gestion de la relation client, CRM) et de gestion des activités commerciales (funnel commercial)</li><li>&gt; Développer des stratégies d'animation et de motivation de l'équipe commerciale</li><li>&gt; Mettre en place des stratégies pour développer les compétences individuelles et collectives de l'équipe commerciale</li><li>&gt; Coordonner les opérations commerciales de son équipe, en lien avec le service marketing et communication en charge de la création de contenu</li><li>&gt; Évaluer les performances commerciales des collaborateurs de manière personnalisée et collective</li><li>&gt; Contrôler l'activité de l'équipe commerciale, en analysant ses résultats, en mettant en place les actions correctrices nécessaires pour améliorer la performance</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>&gt; Mise en situation professionnelle reconstituée, portant sur le management d'une équipe commerciale portant sur un dossier écrit et une présentation orale devant le jury.</li></ul> |



## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- > Connexion Internet
- > Plateforme E-learning
- > Microsoft 365 (Teams, Outlook, PowerPoint, Word, Excel...)
- > Supports des cours numérisés et centralisés (Drive) et papiers







## MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

- > Responsable commercial
- > Chargé de développement commercial
- > Responsable de comptes clients
- > Directeur commercial
- > Chef de produit
- > Responsable des ventes



## POURSUITE D'ÉTUDES

1

### RNCP NIVEAU 6

Bachelor Responsable  
D'établissement  
Commercial

2

### RNCP NIVEAU 6

- > Entrée Dans La Vie Active
- > Poursuite D'études En BAC+3
- > Intégration D'un Parcours Complémentaire

3

### RNCP NIVEAU 7

- > Master En Management
- > Master Commerce
- > Master Marketing



ORGANISATION

LEADERSHIP

COMMUNICATION

source :



<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37849/>