



Bachelor Responsable de développement commercial

Formation accessible en alternance gratuite* et rémunérée

Les objectifs de la formation

Les responsables de développement Commercial sont des professionnels très qualifiés et parfaitement opérationnels, autant capables de piloter les actions commerciales d'une équipe, que de mener directement et en autonomie des négociations avec les clients les plus importants. Soucieux de la rentabilité de l'entité qu'ils gèrent, ces collaborateurs exploitent les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser leur portefeuille dans un contexte de digitalisation de l'économie et des pratiques. Mais avant tout, les managers du développement commercial construisent leur réussite sur de véritables capacités comportementales pour mener à bien leurs projets.

PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

- Responsable commercial
- Chargé d'affaires
- Technico-commercial
- Responsable des ventes

LES SECTEURS D'ACTIVITE

Les métiers liés à la vente dans un environnement Business to Business et au développement commercial peuvent être exercés dans des secteurs très diversifiés comme :

- Les services aux entreprises
- Les activités immobilières
- La banque et l'assurance
- L'industrie
- Les télécommunications
- La construction, les travaux publics...
- L'immobilier

POURSUITE D'ETUDES ENVISAGEABLE

la formation vise une insertion professionnelle optimisée.

- La poursuite d'études est également possible en Bac+5, par exemple Ingénieur d'affaires ou Manager de la performance marketing et commerciale
- 2/3 des diplômés poursuivent leurs études

DEROULEMENT DE LA FORMATION

- 1 an après un Bac+2 validé

Le rythme d'alternance est de 2 semaines en entreprise et 1 semaine en formation.

Mois de rentrée: septembre
Groupe : 20 à 25 alternants.

ADMISSION

Prérequis

- Formation commerciale : BTS NDRC, BTS MCO, BTS CI, DUT TC, BTS Banque ou assurances.
- Ou pour une double compétence, toutes informations autres que commerciales telles que : DUT Génie mécanique et productique, Génie industriel et maintenance, Génie électrique et informatique industrielle, BTS Assistant Manager, Chimiste...

Modalités d'inscription

- Epreuve rédactionnelle
- Entretien de motivation
- Candidature en ligne supdev.fr

Lieu	Rythme
Paris	2 semaines en entreprise
Saint-Germain-en-Laye	1 semaine en formation
Rambouillet	
Cergy-Pontoise	



LE DIPLOME

"Responsable de développement commercial" est un titre reconnu par l'Etat au niveau 6 (EU). Cette certification professionnelle délivrée par CCI France (réseau Négoventis) est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles.
Code RNCP : 36395



93%

De réussite aux examens 2023



100%

d'insertion professionnelle à 7 mois des diplômés 2022



Qualités Requises

Curiosité, esprit d'entreprendre, persévérance, adaptabilité et capacité à travailler en groupe



Contenu de la formation

Elaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d'actions commercial omnicanal
- Rédiger un plan d'action commercial argumenté
- Prendre en compte la RSE dans ses activités

Elaborer et mettre en oeuvre une stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés et les cibles
- Construire le plan de prospection omnicanales
- Préparer les actions de prospection
- Conduire les entretiens et analyser les résultats

Construire et négocier une offre commerciale

- Diagnostiquer les besoins du clients
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Argumenter son offre commerciale
- Elaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente et évaluer le processus de négociation

Manager l'activité commerciale en mode projet

- Travailler en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Evaluer et rendre compte des actions commerciales réalisées

LES METHODES PEDAGOGIQUES

- Pédagogie mixte et active alliant cours théoriques et mises en situation professionnelles
- Jeux de rôle et simulations
- Etude de cas fil rouge (prospection, entretiens clients, présentation d'offres, négociation)
- Travaux de groupe, restitutions orales
- E-learning : modules de formation en classe inversée, capsules vidéos, quiz...
- Participation à des conférences professionnelles ou thématiques (RSE, entrepreneuriat, international)
- DCF Challenge (concours des Dirigeants commerciaux de France)

L'APPROCHE PEDAGOGIQUE

L'efficacité professionnelle repose sur la connaissance du métier mais surtout sur le comportement. Adopter le comportement attendu par les clients et les collègues fera la différence sur l'évolution de la carrière; au-delà de l'apport en compétences professionnelles, SUPdeV propose un enseignement intégrant :

- Une bonne connaissance de soi et des autres afin de développer sa communication
- Les règles de comportement à adopter dans un cadre professionnel de plus en plus exigeant
- L'apport de repères afin de mieux gérer les relations interpersonnelles.

L'EQUIPE DE FORMATEURS

L'école intègre une équipe pédagogique exclusivement issue du monde professionnel qui fait le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs imposés par cette formation.

AIDE A LA RECHERCHE D'ENTREPRISE

- Séminaire de recherche d'entreprises
- Suivi personnalisé par un conseiller carrière dédié
- Mise en relation avec les partenaires de SUP de V : Job datings, plateforme de mise en relation

PARMI NOS PARTENAIRES

APAVE/AXA/D'AUCY
FOODSERVICE/LYRECO/ORANGE/
SAINT GOBAIN/SAMSUNG/LOXAM
SOCIETE GENERALE/SODEXO/THALES

EXEMPLES DE TRAVAUX CONFIES EN ENTREPRISE PENDANT L'APPRENTISSAGE

- Développer les ventes d'un nouveau secteur
- Elaborer un "profil client" et analyser le risque client
- Analyser l'activité et élaborer un budget prévisionnel
- Analyser la concurrence
- Conquérir de nouvelles cibles
- Participer à la construction d'une offre
- Fidéliser la clientèle
- Construire son plan d'action commercial
- Mettre en place de nouveaux processus commerciaux



Notre établissement est accessible aux personnes en situation de handicap



Ruben Baracchini,
diplômé responsable de développement commercial :

"Après un Bac pro Commerce, puis un BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client en alternance, je me suis orienté vers ce Bachelor pour me perfectionner en négociation et pouvoir mener des actions commerciales en toute autonomie.

Pour moi, l'alternance est une opportunité de pouvoir mettre en pratique les connaissances apprises au cours de notre formation. Ainsi, le fait d'être sur le terrain nous permet de mieux assimiler les notions vues en cours.

L'alternance permet également d'entrer dans le monde du travail avec une expérience professionnelle, ce qui est beaucoup plus avantageux. En ce qui concerne ma poursuite d'études, j'ai décidé d'intégrer le Bac+5 en ingénierie d'Affaires.

J'ai également la chance que mon entreprise d'accueil actuelle puisse m'accompagner dans ce parcours. Les formateurs partagent avec nous leurs expériences et nous confrontent à de vraies problématiques.

Un des souvenirs qui m'a le plus marqué lors de mon année en Bachelor chez SUP de V concerne un formateur qui a su, selon notre profil, exploiter nos compétences. Cela nous a permis de nous redonner confiance et de pouvoir évoluer personnellement et professionnellement."



CONTACTS

Pour tout complément d'informations

Paris : Dorothée Tokic et Fouzia Berrabah
Saint-Germain-en-Laye : Isabelle Bealu
Rambouillet : Karine Daudé
Cergy-Pontoise : Christelle Collin

Managers de programme
tél : 01 39 10 78 78
contact@supdev.fr

- Relations entreprises
entreprise@supdev.fr

