



BACHELOR MARKETING
– VERSION 3 DU 11/07/2025 –

PROGRAMME R.D.C

RESPONSABLE
DU DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL

A3FA
8 ALLÉE DES CORMORANS
06210 MANDELIEU LA NAPOULE
EMAIL : DIRECTION@A3FA.FR
TEL : 09.88.41.91.51



Bachelor Marketing
- Version 3 du 11/07/2025 -

Le (la) responsable développement commercial (Code RNCP37849- Code(s) NSF : 312), a une vision de la stratégie globale qui lui permet de déployer dans un contexte de transition :

Le responsable du développement commercial endosse des responsabilités plus ou moins élargies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale, et doit assurer tout ou partie des activités inhérentes. La complexité de son activité dépend également en grande partie du secteur d'activités, du niveau concurrentiel de son marché et de son implantation (régionale, nationale, internationale).

Activités visées :

- Analyse de l'environnement interne de l'entreprise
- Étude de marché (macro-environnement et micro-environnement)
- Identification des objectifs commerciaux, selon la méthode SMART
- Définition des actions commerciales, en fonction des produits et services à commercialiser et de la clientèle cible
- Implémentation du plan d'actions commerciales
- Mesure de la performance commerciale de l'entreprise
- Correction et adaptation du plan d'actions commerciales
- Définition des méthodes de la stratégie commerciale
- Identification de la typologie des clients et leurs besoins
- Établissement des tarifs des produits et services
- Détermination des produits et services proposés aux clients
- Élaboration de la proposition commerciale
- Établissement d'un plan de prospection commerciale
- Constitution d'un argumentaire de négociation d'une offre commerciale
- Gestion du portefeuille clients
- Développement d'une stratégie de fidélisation
- Création d'une stratégie de relation client
- Établissement d'un partenariat commercial
- Identification des compétences des membres de l'équipe commerciale avec le service RH
- Constitution de l'équipe commerciale
- Gestion des activités commerciales à l'aide d'outils numériques
- Animation de l'équipe commerciale
- Développement des compétences des membres de l'équipe commerciale
- Désignation des moyens de promotion du produit ou service
- Évaluation des performances de l'équipe commerciale
- Amélioration de la performance commerciale

Compétences attestées :

- Réaliser le diagnostic stratégique de l'entreprise
- Définir les objectifs commerciaux
- Élaborer le plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales
- Évaluer la performance commerciale de l'entreprise
- Contrôler le plan d'actions commerciales
- Définir la stratégie commerciale de l'entreprise

- Intégrer les typologies des clients dans la stratégie commerciale
- Établir une politique de prix
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale omnicanale
- Construire une proposition commerciale sur mesure
- Développer la stratégie de prospection omnicanale
- Construire une stratégie de négociation commerciale
- Développer le portefeuille clients
- Implémenter une stratégie de fidélisation des clients
- Développer une stratégie de relation client
- Mettre en place des partenariats commerciaux gagnant-gagnant
- Déterminer le profil de l'équipe commerciale
- Composer l'équipe commerciale
- Piloter le processus commercial
- Développer des stratégies d'animation et de motivation de l'équipe commerciale
- Mettre en place des stratégies pour développer les compétences
- Coordonner les opérations commerciales de son équipe
- Évaluer les performances commerciales des collaborateurs
- Contrôler l'activité de l'équipe commerciale

Durée :

557.00 heures

Profils des apprenants :

Public avec une appétence vers le marketing / le marketing digital.

Prérequis :

- Travail en équipe
- Créatif et curieux
- Sens de l'observation et de l'écoute
- Esprit analytique
- Sens du relationnel
- Sens de l'organisation
- Capacité d'adaptation
- Titre d'un diplôme de niveau 5

Accessibilité et délais d'accès :

- Obtention d'un diplôme de niveau BAC + 2 requis et étude de dossier avec entretien individuel et test écrit
- 2 semaines de délais d'accès

Qualité et indicateurs de résultats :

Bachelor R.D.C - Session 2024/2025

- Nombres d'étudiants dans la classe en début d'année : 37
- Taux de ruptures du contrat d'alternance en cours de l'année : 35,13 %
- Taux d'étudiants replacés : 71,42 %
- Taux d'insertion professionnelle : non communiqué
- Taux d'interruption en cours de formation : 16,21 %
- VA établissement : à consulter sur Inserjeune
- Taux de réussite : en cours de calcul.

Objectifs pédagogiques

- Réaliser une étude sectorielle
- Identifier les tendances du marché
- Identifier les enjeux commerciaux
- Assurer la coordination du projet
- Mettre en place des outils collaboratifs, digitaux,...
- Animer une réunion en présentiel ou distanciel
- Proposer des actions commerciales

Contenu de la formation

Matières :

- Anglais des affaires
- Marketing
- Management
- Commerce
- Digital
- Coaching
- Entrepreneuriat

Évaluation finale :

- **Bloc de Compétences 1** : 2 CCF + Présentation d'un diagnostic stratégique et d'un plan d'actions commerciales
- **Bloc de compétences 2** : 2 CCF + un entretien de négociation et une étude de cas de stratégie de croissance.
- **Bloc de compétences 3** : 2CCF + présentation de la création d'un service commercial virtuel
- **Grand oral** : Entretien récapitulatif visant à évaluer les compétences acquises lors de l'expérience professionnelle et de la formation.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique :

Pour obtenir des informations détaillées sur notre équipe pédagogique, nous vous invitons à venir nous rendre visite à l'école, où nous serons heureux de vous présenter notre équipe pédagogique hautement qualifiée et expérimentée.

Moyens pédagogiques et techniques :

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Étude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation
- Fiches d'évaluation
- Contrôle de connaissances