



## BAC+3

## BACHELOR RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Réf. : CDV-APP-02

### NIVEAU 6 • BAC+3

Code RNCP : 36395

### MODALITÉS PRATIQUES

#### Accès

- Pré-inscription en ligne sur le portail <https://ypareo.purple-campus.com>
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

#### Tarif

Formation financée par France Compétences et les OPCO

#### Durée & rythme

490 h sur 1 an

#### Lieux

ALBI - ALÈS - CAHORS - CARCASSONNE  
MARGUERITES - MENDE - MONTPELLIER  
NARBONNE - PERPIGNAN - RODEZ  
ST-PAUL DE JARRAT - TARBES

#### Type de formation

Collective en face-à-face  
ou en distanciel

#### Individualisation

Possibilité : OUI

#### Langue d'enseignement

Français

#### Accessibilité

Accès des publics en situation de handicap et présence d'un Référent Handicap par Campus

Le(la) Responsable Développement Commercial a la charge de la réussite des opérations de développement commercial.

Il(elle) élabore le plan d'action commercial omnicanal. Il(elle) définit et met en œuvre une stratégie de prospection en utilisant les canaux adéquats. Il(elle) construit les propositions commerciales adaptées aux besoins des clients et conduit la négociation. Il(elle) manage l'activité commerciale en mode projet, en assurant la coordination, l'animation et l'évaluation des travaux collectifs, ainsi que la communication.

#### PUBLIC CIBLE

- Jeunes, entre 15 et 29 ans révolus pour un contrat d'apprentissage
- Sans limite d'âge pour un contrat de professionnalisation ou une RQTH

#### PRÉ-REQUIS & NIVEAU D'ENTRÉE

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC+2) ou 3 années d'expérience professionnelle dans le domaine du titre et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Piloter les actions commerciales d'une équipe
- Mener directement et en autonomie les négociations complexes avec les clients importants
- Manager le développement commercial de son activité
- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise et gérer les projets commerciaux

#### APRÈS LA FORMATION

##### LES MÉTIERS POSSIBLES

- Développeur commercial • Chef de secteur • Responsable des ventes  
Responsable grands comptes • Chargé d'affaires • Responsable commercial  
Manager de clientèle • Responsable de centre de profit

##### POURSUITE D'ÉTUDES

- BAC+5 Manager d'entreprise ou de centre de profit



BAC+3

BACHELOR RESP. DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

## COMMERCE - VENTE DISTRIBUTION

74,03%

d'embauche 6 mois  
après l'obtention  
du diplôme

88,92%

de réussite aux examens  
Filière Commerce Distribution Vente

### CONTACTS

**ALBI** T. 05 63 49 28 73  
albi@purple-campus.com

**ALÈS** T. 04 66 91 21 21  
ales@purple-campus.com

**CAHORS** T. 05 65 20 35 34  
cahors@purple-campus.com

**CARCASSONNE** T. 04 68 71 42 58  
carcassonne@purple-campus.com

**MARGUERITTES** T. 04 66 87 97 86  
marguerittes@purple-campus.com

**MENDE** T. 04 66 49 43 97  
mende@purple-campus.com

**MONTPELLIER** T. 04 99 51 35 00  
montpellier@purple-campus.com

**NARBONNE** T. 04 68 44 18 07  
narbonne@purple-campus.com

**PERPIGNAN** T. 04 68 56 23 00 / 78 76  
perpignan@purple-campus.com

**RODEZ** T. 05 65 75 56 91  
rodez@purple-campus.com

**ST-PAUL DE JARRAT** T. 05 61 02 03 31  
foix@purple-campus.com

**TARBES** T. 05 62 93 40 60  
tarbes@purple-campus.com

### PARTENAIRE



Des formations



La certification qualité a été délivrée au  
titre des catégories suivantes :  
actions de formation, actions permettant  
de valider les acquis de l'expérience,  
actions de formation par apprentissage.



FACILITATEUR DE FORMATION



PURPLE-CAMPUS.COM

### PROGRAMME

#### ÉLABORATION DU 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'action commercial omnicanal
- Rédiger un plan d'action commercial argumenté

#### ÉLABORATION ET MISE EN ŒUVRE D'UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION OMNICANALE

- Identifier les marchés et les cibles à prospector
- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer les actions de prospection
- Conduire des entretiens de prospection
- Analyser les résultats de prospection

#### CONSTRUCTION ET NÉGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE

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

#### MANAGEMENT DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE EN MODE PROJET

- Travailler en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- Évaluer la performance des actions commerciales

### ANGLAIS

### EQUIPES, MÉTHODES & OUTILS PÉDAGOGIQUES

- **Equipes pédagogiques internes et externes**, expérimentées, qualifiées, formées aux méthodes pédagogiques digitales et dotées sur les enseignements métiers d'une expérience professionnelle en entreprise
- **Face-à-face pédagogique** avec alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation
- **Salles de cours banalisées**, salles informatiques, ateliers d'application, Wifi, logiciels métiers, Environnement Numérique de Travail (ENT)

### MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

- Examen terminal et évaluation professionnelle
- En fin de parcours, délivrance de l'attestation de formation
- Validation du diplôme : totale et/ou partielle