

RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

SPÉCIALITÉ MARKETING & COMMUNICATION

RNCP : 37849

Délivré par le ministère du
travail et du plein emploi

Date de publication :
25/11/2022

Rentrée 2025



IBS :

**"La connaissance brise les
croyances"**

Niveau requis

- Niveau 6
- Bac +2 validé
- Bac avec 3 années d'expérience dans le domaine.
- Dossier VAP (nous contacter)
- L'entrée est sélective avec examen du dossier, test d'entrée et entretien individuel.

Les + de la formation

- Formation en alternance
- Durée de la formation : 610 h
- 2j en formation/ 3j en entreprise
- 12 mois de formation
- Classe à effectif réduit
- Formateurs professionnels
- Ambiance conviviale
- Tableau interactif 75"
- Support de cours digitalisé
- Reconnu par l'État

Débouchés

Le titulaire du Bachelor RDC peut devenir :

- Responsable de la stratégie commerciale
- Responsable du développement commercial
- Responsable commercial
- Business developer
- Responsable marketing
- Responsable du développement
- Responsable du e-commerce
- Responsable commerce international

Taux d'insertion 94%

Période d'inscription

L'inscription à la formation se fait dès janvier
2025

Accessibilité

3 Rue des Oiseaux 71 300 Montceau-les-Mines
-Parking et gare à proximité

*Personne en situation de handicap : nous
contacter.

Ses objectifs

À l'issue de la formation le titulaire du titre “ Responsable du développement commercial et marketing” peut:

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

Financement

Formation accessible au prix de 4 500€.
Entièrement pris en charge par l'OPCO pour les étudiants en alternance ou finançable par CPF si formation en VAE

Equivalence possible :
nous contacter

Compétences

- Diagnostic stratégique de l'entreprise, et définition des objectifs.
- Élaboration et mise en place du plan d'actions commerciales avec une approche RSE.
- Evaluation de la performance grâce aux indicateurs et contrôles de l'exécution du plan.
- Stratégie commerciale : alignement valeurs et marché segmentation clients, politique de prix, personnalisation des offres, prospection omnicanale, négociations adaptées, utilisation d'un CRM, expérience digitale individualisée, partenariats.
- Recrutement, formation et gestion des compétences de l'équipe.
- Animation et motivation, stratégies de stimulation, évaluation et contrôle des performances, stratégie d'amélioration continue des résultats.

Modalités d'examen

- Test de positionnement avant l'entrée en formation.
- Contrôle de connaissances.
- Étude de cas.
- Évaluation en cours de formation par bloc de compétences.
- Évaluation des compétences métier et comportementales par le tuteur entreprise.
- Auto-évaluation des compétences métiers et comportementales par l'apprenant.
- Grand oral de certification.
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.
- Validation de la certification “ Responsable de développement commercial et marketing “.

Contact

3 Rue des Oiseaux - 71300 Montceau- les- Mines
contact@inova-business.school
<https://inova-business.school/>
Tél : 06 22 74 95 02