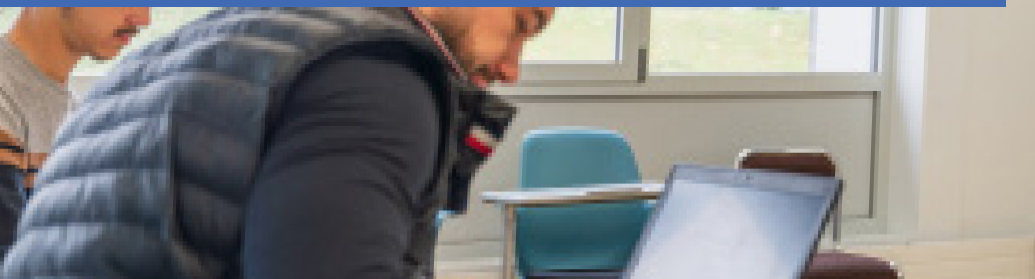


# BACHELOR RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



Niveau de diplôme

RNCP 36395

- Diplôme reconnu par l'état de niveau 6 délivré par CCI FRANCE
- BACHELOR
- Date d'enregistrement à la certification : 2019

Voie d'accès

- Alternance

## Public

- À partir de 15 ans sous conditions
- Et jusqu'à 29 ans révolus pour les contrats en apprentissage
- Sans conditions d'âge pour les personnes en situation de handicap et pour les porteurs de projet de création d'entreprise

## Pré-requis

- Être titulaire d'un BAC + 2 ou d'une équivalence
- OU
- Avoir au minimum 3 ans d'expérience professionnelle

## Modalités et délais d'accès

- Candidater en ligne
- Se présenter et satisfaire à l'entretien de motivation
- Rentrée prévue en Septembre / Octobre

## Objectifs

- Elaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection omnicanale
- Construire et négocier une offre commerciale
- Manager l'activité commerciale en mode projet

## Durée

- 469 heures / 10 mois – durée ajustable selon les antécédents de parcours
- Alternance 1 semaine en centre de formation et 3 semaines en entreprise

## Tarifs de la formation

- Contrat d'Apprentissage & Professionnalisation : Coût de la formation pris en charge par l'entreprise
- Autre situation : Nous consulter

## Débouchés professionnels

- Chef(fe) de vente
- Chef(fe) de secteur
- Responsable de secteur
- Responsable commercial(e)
- Responsable des ventes
- Responsable grands comptes
- Responsable de développement

## Poursuite d'études

- Eligible aux formations de niveau 7 (BAC + 5)

## Passerelles

- Possibilité d'admission parallèle : se rapprocher du service Inscription

## Contact

Sébastien PINEAU  
contact@campus120.cci.fr  
05 49 60 35 63

## Lieu de la formation

CCI de la Vienne - Campus 120  
120 rue du Porteau  
86000 Poitiers

## Inscription

Flashez le code ou saisissez l'adresse <https://urlz.fr/nA9X>





Taux de réussite  
en 2024

**100 %**



Nombre  
d'apprentis 2023/2024

**3**

D'autres indicateurs sur : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

## Programme & Contenu

### Bloc 1 - 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

### Bloc 2 : Elaboration 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

### Bloc 3 : Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal

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

### Bloc 4 : 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
- Evaluer la performance des actions commerciales

## Méthodes et moyens mobilisés

- Cours et cas pratiques
- Mises en situations professionnelles
- Approche pédagogique par le jeu
- Salles informatique et Centre de ressources
- Accompagnement personnalisé

## Modalités d'évaluations

- Au fil du parcours, des évaluations formatives, des autoévaluations ainsi que des bilans permettent de valider les acquis et d'identifier les axes d'amélioration
- Cas de synthèse (écrit et oral) : les épreuves de certification se déroulent en fin de parcours de formation avec un jury professionnel. Il est possible d'obtenir une certification partielle ou totale
- Entraînement à l'examen



RÉGION  
Nouvelle-Aquitaine



Cofinancé par  
l'Union Européenne



## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap : [referent-handicap@campus120.cci.fr](mailto:referent-handicap@campus120.cci.fr)

- Une expérience de +45 ans dans la formation et un réseau riche de +1000 entreprises partenaires
- Un accompagnement dans vos recherches d'entreprises
- Des salles de cours équipées selon les spécialités : laboratoire, cuisine, restaurant, bar, boutique...
- Un site convivial de 6 hectares, avec parking, gymnase, hébergement, restauration

**CCI de la Vienne - CAMPUS 120**

120 rue du Porteau - 86000 POITIERS

Tél : 05 49 37 44 50

CCI Vienne - Service communication

SIREN 188 600 035

Ne pas jeter sur la voie publique

Document non contractuel

Mise à jour : 15 janvier 2025



[www.campus120.fr](http://www.campus120.fr)

