

RESPONSABLE du DÉVELOPPEMENT & du PILOTAGE COMMERCIAL

OPTION COMMERCE DIGITAL

Cette formation est construite sur un modèle alternant présence en centre de formation et présence en entreprise.

Faire le choix de l'alternance permet de combiner enseignement de bon niveau, expérience professionnelle et rémunération.

Compétences visées : Les compétences visées par le titre de «Responsable du développement et du pilotage commercial» sont organisées en cinq domaines.

- **Domaine commercial** : maîtriser des techniques de vente, de négociation, de communication interpersonnelle permettant de fixer et atteindre les objectifs commerciaux, d'élaborer et mettre en œuvre un plan d'action commercial.
- **Domaine marketing** : connaître des techniques d'étude de marchés, de veille concurrentielle, de communication média et hors média permettant de proposer un plan d'action marketing
- **Domaine de gestion** : connaître des techniques comptables et financières permettant de préparer et présenter un budget prévisionnel, d'analyser les résultats quantitatifs (chiffre d'affaires, marge...) de l'activité, d'analyser les écarts entre les prévisions ou objectifs et les résultats.
- **Domaine management et animation d'équipe** : maîtriser des techniques d'animation et d'encadrement d'une équipe.
- **Domaine transversal** : maîtriser des outils bureautiques et informatiques d'entreprise permettant également de travailler au quotidien en anglais et dans une autre langue.

Cette formation permet de :

- Suivre une troisième année après le Bac
- Apprendre au contact de formateurs pédagogues et expérimentés
- Acquérir des compétences professionnelles
- Préparer un titre reconnu par l'État et les entreprises

Évaluation de la formation et épreuves finales :

- Chaque UE est composée de plusieurs modules.
- Chaque module fait l'objet d'une évaluation de fin de module de type : écrit de une à deux heures, oraux, présentation documentaire, dossiers. Il peut faire l'objet de contrôles continus (exposé, écrits professionnels, simulation de situation ...)
- Les modules font également l'objet d'une évaluation de fin de formation regroupant les compétences de l'ensemble des UE au travers d'une étude de cas de six heures.
- En fin d'année, remise d'un rapport final d'activités pour évaluer les compétences et capacités exigées par la certification.
- Soutenance du Rapport d'activité devant un Jury lors du grand Oral de fin d'année (45 minutes).

Conditions de validation :

- Le candidat doit obtenir une moyenne de 10/20 minimum à chaque UE pour valider son titre.
- Les UE ne se compensent pas entre elles
- Les modules d'une UE se compensent entre eux
- La note du Grand Oral doit être supérieure ou égale à 10/20
- La note d'étude de cas finale doit être supérieure ou égale à 10/20

TITRE RNCP 28676

Certifié niveau 6

Code NSF 312p

(enregistré au RNCP par arrêté du 7 juillet 2017 et publié au J.O. du 19 juillet 2017) délivré par ASSOCIATION POUR LE COLLEGE

En partenariat avec



COLLEGE
DE PARIS



ASCENCIA
BUSINESS SCHOOL

Prérequis : Bac + 2 ou titre III RNCP validé

Candidat pouvant justifier de 3 années d'expérience en responsabilités commerciales (après validation du certificateur)

Qualités attendues : Esprit d'analyse et de synthèse, sens des responsabilités, méthode, aptitude à la relation humaine et à la communication, autonomie dans le travail personnel.

Procédure d'admission (mai à octobre) :

La phase d'admission s'effectue en quinze jours à réception du dossier candidat complet (dossier téléchargeable sur site internet). Après un test et un entretien de motivation, la candidature est validée ou refusée. Après confirmation de l'inscription, accompagnement individualisé à la recherche d'un contrat d'alternance (CV, présentation, recherches ...). Entrée en formation à la signature du contrat avec l'entreprise (CERFA).

Durée et modalités du cursus de formation : de septembre à mi-juillet, soit 500 heures de formation. 2 j. au Campus / 3 j. en entreprise. En contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Possibilité de formation en initial avec 3 mois de stage.

Coût de la formation : 6800 € celui-ci pouvant varier selon la branche d'activité et l'OPCO de l'entreprise.

Aide aux personnes en situation de handicap : locaux non accessibles aux PMR mais aménagement possible avec changement des salles de cours et d'accueil ; une adaptation à la formation est possible : nous consulter.

UNITES D'ENSEIGNEMENT : Tous les modules ou blocs de compétences doivent être validés au cours d'une même année sans équivalence possible. L'ensemble des UE permet de capitaliser 60 ECTS.

⇒ **UE1 : MANAGEMENT**

- Management d'une équipe
- Management d'un service
- Philosophie de l'économie et des affaires

⇒ **UE3 : MARKETING-COMMUNICATION**

- Marketing opérationnel
- Marketing stratégique
- Communication globale

⇒ **UE5 : RESSOURCES HUMAINES**

- Fondamentaux de la GRH
- Droit social et du travail
- Gestion des conflits

⇒ **UE2 : GESTION ET OUTILS QUANTITATIFS**

- Gestion et budget d'une service
- Contrôle de gestion des activités commerciales et marketing
- Informatique de gestion : ERP / BDD commerciale
- Outils bureautiques avancés ERP, PAO, BDD commerciales

⇒ **UE4 : DEVELOPPEMENT COMMERCIAL**

- Cadre juridique du commerce et du e-commerce
- Pilotage de la performance commerciale
- Négociation grands comptes
- Négociation - Vente

⇒ **UE6 : DEVELOPPEMENT PROFESSIONNEL**

- LV1 Anglais spécifique
- Projet professionnel : création d'entreprise
- Outils d'insertion professionnelle
- Rapport d'activité

Cette formation inclue également une formation complémentaire en anglais sur la base d'e-learning préparant au test TOEIC
Un module Commerce Digital est proposé, par le CFA Campus Marie France, en complément des six UE prévues par ce titre RNCP. Il fait l'objet d'un contrôle continu du même type que les autres modules.

Le titre de Responsable en développement et du pilotage commerciale est décerné aux candidats qui ont acquis les compétences ci après.

BLOC ACTIVITE 1 : Analyser les données commerciales – marketing et participer à la stratégie commerciale.

Il/elle analyse régulièrement les données de l'activité commerciale (résultats, activité...) et des données issues d'études de marché. Il/elle doit appréhender les tendances concernant les prospects et clients soit pour identifier les besoins des premiers, soit pour fidéliser les seconds. Il/elle doit aussi, pour avoir des informations toujours actualisées, organiser son propre dispositif de veille concurrentielle indépendamment des études de marchés réalisés par le service marketing ou achetées en externe. Il/elle détecte, remonte toutes informations relatives à son marché, ses cibles et ses concurrents à sa direction. Il/elle participe aux décisions stratégiques et à l'élaboration de la stratégie commerciale (notamment au sein des TPE - PME)

BLOC ACTIVITE 2 : Développer un portefeuille clients (B to B, grands comptes)

Il/elle assure la commercialisation du produit/service et la relation client sur son unité-zone notamment les grands comptes. Rodé à la démarche segmentation-ciblage-offre, il/elle fait des propositions adaptées à ses clients, négocie des contrats parfois complexes avec des professionnels.

BLOC ACTIVITE 3 : Piloter la performance commerciale et déployer des actions commerciales et marketing client

Il/elle participe à la réalisation ou met en œuvre dans leur intégralité des actions marketing (marketing client, communication essentiellement). Il/elle détermine les objectifs et affecte les moyens matériels et humains, planifie et participe à la création de outils nécessaires. De même, il/elle détermine les actions commerciales à mettre en œuvre (plan de prospection, de promotion, fidélisation, ...). Il/elle lui appartient ensuite de suivre mise en œuvre (suivi des réalisations, du budget) et de mettre en place des mesures correctives si nécessaires.

BLOC ACTIVITE 4 : Assurer le management de l'équipe commerciale

Le responsable du développement et du pilotage commercial participe au recrutement de l'équipe commerciale (voire recrute selon son niveau de délégation). Il/elle la pilote en fonction des objectifs de vente, organise le travail d'équipe. Il/elle contribue à la professionnalisation de son équipe par divers moyens et l'évalue. Enfin, il doit la motiver en mettant en place différents leviers de motivation : rémunération, challenges ...

Modalités pédagogiques : basées selon les modules sur des cours magistraux, entraînements, simulations, brainstorming, débats ou discussions guidés, challenge étudiants. Formation en présentiel face à une formatrice ou un formateur.

Débouchés : ce Bachelor permet d'occuper des postes dans ces domaines au sein de tout type de structure, en France ou à l'étranger. Attaché commercial | Chargé d'affaires | Responsable adjoint d'une surface de vente...

Poursuite d'études : ce titre RNCP permet d'être directement opérationnel pour entrer sur le marché du travail ou de poursuivre des études dans les domaines suivants : Master Management et Stratégie d'Entreprise | Master Management de Projet | Master Marketing.