

BACHELOR

RESPONSABLE du DÉVELOPPEMENT & du PILOTAGE COMMERCIAL

TITRE RNCP 34524

Certifié niveau 6

Code NSF 312p

par décision de France
Compétences en date du
30 mars 2020, délivré par
Ascencia Business School



En partenariat avec



Cette formation est construite sur **un modèle d'alternance**:

2 j. au Campus (lundi et mardi) / 3 j. en entreprise

Compétences visées :

- **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.

Les + de la formation :

- Suivre une troisième année après le Bac, en alternance.
- Apprendre au contact de formateurs pédagogues et expérimentés
- Acquérir des compétences professionnelles
- **En 2021** : 100 % de réussite à l'examen, 25 % de taux d'embauche en CDI, 33 % de taux d'embauche en CDD ou création d'entreprise et 42 % en poursuite d'étude.

Prérequis : Bac + 2 ou titre niveau 5 RNCP validé, ou 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 ...).

Durée et modalités du cursus de formation :

De septembre à juillet, soit 513 heures de formation. En contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Possibilité de formation en initial avec 8 semaines consécutives de stage en entreprise.

Coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise après signature du contrat.

Aide aux Personnes en Situation de Handicap :

Toute personne en situation de handicap peut nous consulter afin de trouver une réponse adaptée. Les locaux sont non accessibles aux PMR mais un aménagement est possible avec changement des salles de cours et d'accueil.

Responsable pédagogique : pedagogie.RDPC@lmf83.fr

Conditions de validation :

- Le candidat doit obtenir une moyenne de **10/20 minimum** à chaque bloc pour valider son titre. Les blocs ne se compensent pas entre eux. Les modules d'un bloc se compensent entre eux
- La note du **Grand Oral** doit être supérieure ou égale à 10/20
- Les notes **d'étude de cas** doivent être supérieures ou égales à 10/20



Le métier : Responsable du développement et du pilotage commercial

Il se présente soit comme un manager qui occupe une place de pivot entre les équipes opérationnelles et la direction générale ou commerciale, soit comme un opérationnel de la vente responsable d'un secteur, unité, gamme ou type de clientèle qui organise en toute autonomie son activité pour atteindre ses objectifs.

Son rôle:

- Le développement commercial
- Le pilotage de l'activité commerciale

Méthodes pédagogiques :

Modules sur des cours magistraux, entraînements, simulations, brainstorming, débats ou discussions guidés, challenge étudiants.

Formation en présentiel face à un(e) formateur(trice).

Programme:

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

BLOC ACTIVITE 1 : Analyser son marché et participer à la stratégie commerciale.

BLOC ACTIVITE 2 : Développer un portefeuille clients

BLOC ACTIVITE 3 : Piloter la performance commerciale

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

Évaluation de la formation et épreuves finales :

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

Cette formation inclue une préparation complémentaire en anglais sur la base d'e-learning préparant au test TOEIC.

- Chaque bloc est composé de plusieurs modules.
- Chaque module fait l'objet d'une évaluation de fin : écrit (1 à 2h), 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 des compétences au travers d'une étude de cas de fin de bloc (3h X 4).
- 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).

Débouchés :

Ce Bachelor permet d'occuper des postes dans différents 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 | Chargé du marketing client...

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.