

# BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIALE

JE CANDIDATE

BAC+3 - ACCESSIBLE AUX TITULAIRES D'UN DIPLÔME OU TITRE DE NIVEAU 5 OU AUX TITULAIRES D'UN DIPLÔME DE NIVEAU 4 AVEC 2 ANS D'EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLE.

Sur dérogation accessible aux candidats justifiant de 3 ans d'exérience professionnelle dans le secteur commercial.

Titre RNCP 37849 «Responsable du Développement Commercial» délivré par IMCP

Par décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023

Niveau de qualification 6.

## MODALITÉS

3ème année en initial ou en alternance  
(contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage)

## TARIFS

8000 euros net de TVA

Prise en charge des frais de formation si alternance.

## DURÉE

3ème année en initial : 455 heures à l'école+ 420 heures en entreprise (stage)

3ème année en alternance: 455 heures à l'école + 1330 heures en entreprise (contrat de 1 an)

Selon la taille de l'entreprise et son organisation interne, le responsable du développement commercial endosse des responsabilités plus ou moins élargies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale, et doit assurer tout ou partie des activités inhérentes. La complexité de son activité dépend également en grande partie du secteur d'activités, du niveau concurrentiel de son marché et de son implantation (régionale, nationale, internationale).

Selon Les Métiers en 2030 - rapport coréalisé par France stratégie et la Dares, les cadres commerciaux font partie d'une typologie de métiers qui pourraient manquer de main-d'œuvre, aggravant les tensions actuelles sur le recrutement. Dans cette catégorie, qui inclut les métiers expérimentés ou de seconde partie de carrière, le recrutement se fait plutôt parmi des personnels expérimentés (peu de débutants) et les départs en fin de carrière sont importants. Afin de réduire les tensions sur le recrutement, il serait nécessaire de diversifier les canaux de recrutement, en attirant des professionnels en provenance d'autres métiers (mobilités), des professionnels déjà en poste, ou des jeunes débutants. Cette démarche devra être accompagnée de l'adaptation des dispositifs d'accompagnement, proposer des formations spécifiques et former des chômeurs à des métiers qui recrutent, y compris des cadres commerciaux.

## MÉTHODES MOBILISÉES

### Modalités pédagogiques qui alternent :

Cours magistraux, apport théorique et méthodologique

Exposés des étudiants

Travaux dirigés, étude de cas

Travaux pratiques

Atelier pratique : mise en situation professionnelle

Conférences de professionnels du secteur

Voyage pédagogique en Europe

L'essentiel de la formation se déroule en présentiel dans les locaux du 11 place des Quinconces à Bordeaux.

Pédagogie active et participative

Tranversalité entre les différents modules

Adaptabilité aux tendances et évolutions du marché

Les contenus des programmes s'adaptent également en fonction des besoins identifiés pendant la formation

Accompagnement à la recherche de stages et dans l'insertion professionnelle

Effectifs limités à 30 étudiants par promotion pour un meilleur suivi.

## CONTACT

Alexandre Bachellerie,

Directeur

alexandre.bachellerie@ibsm-mode.com

05 56 79 28 79

## OBJECTIFS D'APTITUDES & ACQUISITION DES COMPÉTENCES

- Analyse de l'environnement interne de l'entreprise
- Étude de marché (macro-environnement et micro-environnement)
- Identification des objectifs commerciaux, selon la méthode SMART
- Définition des actions commerciales, en fonction des produits et services à commercialiser et de la clientèle cible
- Implémentation du plan d'actions commerciales
- Mesure de la performance commerciale de l'entreprise
- Correction et adaptation du plan d'actions commerciales
- Définition des méthodes de la stratégie commerciale
- Identification de la typologie des clients et leurs besoins
- Établissement des tarifs des produits et services
- Détermination des produits et services proposés aux clients
- Élaboration de la proposition commerciale
- Établissement d'un plan de prospection commerciale
- Constitution d'un argumentaire de négociation d'une offre commerciale
- Gestion du portefeuille clients
- Développement d'une stratégie de fidélisation
- Création d'une stratégie de relation client
- Établissement d'un partenariat commercial
- Identification des compétences des membres de l'équipe commerciale avec le service RH
- Constitution de l'équipe commerciale
- Gestion des activités commerciales à l'aide d'outils numériques
- Animation de l'équipe commerciale
- Développement des compétences des membres de l'équipe commerciale
- Désignation des moyens de promotion du produit ou service
- Évaluation des performances de l'équipe commerciale
- Amélioration de la performance commerciale

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les modalités d'évaluation des compétences de la Certification Professionnelle «Responsable du Développement Commercial» reposent sur 3 niveaux d'évaluation :

– **Les évaluations pédagogiques en cours de formation :**

- Épreuves nationales formatives, écrits et oraux
- Contrôles de connaissances écrits

– **Les évaluations transverses en fin de formation :**

- Auto-évaluations des compétences métier et comportementales

– **L'évaluation certificative en fin de formation :**

- Le Grand Oral

## ACCESSIBILITÉ

Référent handicap de l'établissement:

Gaëlle Boussarie  
gaelle.boussarie@ibsm-mode.com  
05 56 79 28 79

Les locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap: normes PMR, rampe d'accès, sanitaires adaptés.

Cette formation est accessible à la plupart des situations de handicap, si vous êtes concernés merci de contacter notre référent.



# VALIDATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES

## Bloc 1. Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

## Bloc 2. Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

## Bloc 3. Manager une équipe commerciale

L'attribution de la Certification professionnelle est décidée par le Jury national de certification réuni par l'organisme certificateur s'il considère que le candidat a validé tous les blocs de compétences qui constituent la certification professionnelle.

Les conditions de validation des blocs de compétences sont les suivantes :

- Le bloc 1 est validé si toutes les compétences sont acquises
- Le bloc 2 est validé si toutes les compétences sont acquises
- Le bloc 3 est validé si toutes les compétences sont acquises

## ÉQUIVALENCES ET PASSERELLES

Aucune équivalence ou passerelle possible, l'étudiant doit valider l'ensemble des blocs de compétence pour obtenir la certification.

## SUITE DE PARCOURS

En fonction de leur projet professionnel, les étudiants peuvent poursuivre leur cursus à IBSM

- Le Mastère Marketing et Management Mode et Luxe (titre RNCP niveau 7 bac +5) permet de consolider en 2 ans les connaissances des étudiants en stratégie commerciale et de développer des compétences managériales dans les domaines de textile, de la beauté, de la maroquinerie et de la joaillerie, pour accéder à des postes à responsabilité.

## TRAJECTOIRES PROFESSIONNELLES DE NOS ÉTUDIANTS

Maëlys Constantin - Assistante Marketing et Commercial chez Villeneuve Distribution

## INDICATEURS DE RÉSULTATS

### Promotion 2025

Nombre de stagiaires : 10

Nombre de titulaires de la certification : 7

Taux de satisfaction (moyenne chaud et froid) : 77%

Taux d'assiduité : 95%

Taux de réussite : 87,50%

Taux d'obtention : 70%

Taux d'insertion professionnel global à 6 mois : 50%

Taux d'insertion global à moyen/long terme : Dispo en juin 2026

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : 100%

Taux de poursuite d'études : 71%

Taux d'interruption en cours de formation apprentissage : 14%

Taux de rupture de contrats d'apprentissage : 14%

Valeur ajoutée apprentissage : -2,24%

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Cette activité professionnelle peut s'exercer dans tous les secteurs ayant besoin de développer la vente de produits et services. Le responsable du développement commercial évolue dans des entreprises hétérogènes de par leurs secteurs d'activité, zones géographiques, durée d'existence, dimension (petite, moyenne, grande entreprise) et également leurs talents et compétences internes, qui va déterminer le niveau de leurs performances. Il peut s'agir par exemple, d'une entreprise industrielle, d'une entreprise publique/établissement public, ou d'une société de services. Le responsable du développement commercial exerce son activité généralement dans des entreprises de taille intermédiaire ou dans des grandes entreprises, et un peu moins dans des PME qui se sont fixé des objectifs de développement.

### Exemples de métiers :

Responsable du développement commercial, responsable développement, responsable commercial, responsable de la stratégie commerciale, responsable technico-commercial, business developer, responsable du développement des ventes, responsable des forces de vente, responsable de la promotion des ventes, chef des ventes, responsable e-commerce, sales manager, ingénieur d'affaires, ingénieur-commercial grands comptes, gestionnaire / négociateur de comptes, consultant en développement commercial, consultant en stratégie commerciale et développement commercial, responsable de comptes / chargé de comptes / account executive, responsable de la relation clients, sales manager, sales operations manager (SalesOps), sales development representative (SDR), responsable grands comptes, key account manager (KAM), global account manager.

# PRÉREQUIS, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Inscriptions de novembre 2025 à juillet 2026

## CONDITIONS D'ACCÈS

L'accès à la préparation au titre «Responsable de développement commercial» est ouvert :

- Pour un cycle de formation d' un an, à tout(e) titulaire d'un diplôme ou titre de niveau attestant d'un niveau 5 ou équivalent dans le domaine du marketing, du commerce et de la communication. Les étudiants doivent également avoir validé le niveau d'anglais correspondant au niveau A2 du CECRL. Sélection sur dossier : CV à jour, lettre de motivation, deux derniers bulletins scolaires, copie du diplôme de niveau 5 si déjà obtenu + entretien de motivation avec la direction.

- À titre dérogatoire, l'accès à la certification, pour un cycle de formation d'un an, pourra être ouvert aux candidats/ candidates titulaires d'un titre ou diplôme de niveau 4 et attestant d'une expérience professionnelle, en continu ou en discontinu, dans un emploi en lien avec le marketing, le commerce ou la communication (VAP), sélection sur dossier: CV à jour, lettre de motivation, deux derniers bulletins scolaires, copie du diplôme de niveau 4 si déjà obtenu + entretien de motivation avec la direction.

- Par le biais de la VAE, conformément à l'article R. 335-6 du code de l'éducation, quel que soit l'âge, la nationalité ou le niveau d'étude du/de la candidat(e), en justifiant d'une expérience dans le même champ d'activité professionnelle que la certification.

Délai de traitement de votre demande : 48h

Prise de rdv pour l'entretien de motivation sous 1 semaine

Délai de réponse après la procédure d'admission: 1 à 2 semaines

Début de l'action de formation : septembre 2026

Fin de l'action de formation : septembre 2029

