

Bachelor RDC - Responsable du Développement Commercial EN ALTERNANCE



Durée :
Formation en 1 an
Début des cours : Septembre



Rythme d'alternance :
1 semaine école
2 semaines entreprise



Formation accessible après un :
Bac+2 obtenu ou 3 années d'expérience
dans la fonction commerciale



Campus :
Evreux



Diplôme délivré :
Bachelor Responsable Développement Commercial
Titre certifié de niveau 6
Code RNCP : 36395
Code diplôme : 26C3120J



Type de contrat :
Contrat d'apprentissage ou **Contrat de professionnalisation** ou **Période Pro A** ou **Stagiaire de la formation continue**



Objectifs de la formation :

- Piloter des projets de développement commercial en y intégrant du management transversal
- Elaborer et déployer les plans d'actions commerciales
- Développer son portefeuille clients
- Analyser la rentabilité de vos activités responsables
- Exploiter les techniques et méthodes du numérique pour rester innovant sur le marché et pérenniser votre activité

La formation en quelques mots

La formation, en alternance, **Bachelor RDC - Responsable Développement Commercial** de l'ESCCI forme les futur(e)s Chargé(e)s d'affaires, capables d'exercer dans tous secteurs d'activités et auprès de tout type de cible (BtoB, BtoC).

Le/la **Chargé(e) d'affaires** ou **Chargé(e) de développement** propose des **plans d'actions commerciales multicanales** et **digitales** afin de **développer le chiffre d'affaires** de son entreprise. Il les conduit et assure leurs mises en œuvre de manière **autonome** ou au sein d'une **équipe**.

Participant à la **stratégie commerciale** et à la **gestion des projets de développement**, il peut traiter directement et en autonomie des **négociations complexes** avec les clients, en exploitant les méthodes efficaces et les nouvelles technologies de communication pour **sourcer, prospecter, développer un portefeuille de qualité**.

94%

de taux de réussite
aux examens

Les métiers visés

- **Chargé(e) d'affaires**
- **Responsable des ventes**
- **Chef(fe) de secteur**
- **Responsable stratégie commerciale**
- **Chargé(e) de développement**

#

Exemples de missions confiées en alternance à l'apprenti(e) :

- Prospection multicanale
- Analyse des besoins, de la concurrence, du marché
- Négociation commerciale
- Déploiement de plans d'actions commerciales
- Pilotage de projets de développement commercial
- Développement du portefeuille clients
- Contribution à l'ajustement de la stratégie commerciale
- Mise en place de méthodes innovantes
- Analyse de l'activité de l'entreprise

#

Exemples d'entreprises partenaires :



#

Formation en alternance

Le programme :

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 et innovantes
- Élaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Présenter un plan d'action commercial argumenté

Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer les actions de prospection
- Conduire des entretiens de prospection
- Analyser les résultats de prospection

Construction et négociation d'une offre commerciale

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

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
- Évaluer la performance des actions commerciales

Évaluation professionnelle

- Rapport
- Soutenance
- Étude de cas
- Mise en situation de négociation



Méthodes pédagogiques

Etudier à l'ESCCI, c'est faire le choix d'une école spécialisée depuis plus de 35 ans dans la formation en alternance, grâce à une pédagogie adaptée au monde professionnel :

- Méthodes diversifiées : actives, démonstratives, expérimentales...
- Salles spécialisées dotées d'outils informatiques
- Travail en mode projet dans des espaces co-working
- Utilisation d'outils numériques : tableaux interactifs, tablettes...
- E-learning

Les formateurs et consultants métiers enseignent des matières qu'ils maîtrisent, en accompagnant, évaluant et préparant du mieux possible chaque apprenant jusqu'au passage de son examen.

#ESCCI

L'école de toutes les réussites



Comment et quand candidater ?

Ouverture des inscriptions en janvier.
Inscriptions ouvertes jusqu'en septembre (selon places disponibles).
Inscription sur www.escci.fr.

N'attendez pas d'avoir trouvé votre entreprise pour vous inscrire !

Les conditions d'entrée :

#

Dans la limite des places disponibles :

- Remplir les pré-requis d'entrée : être titulaire d'un Bac+2 obtenu ou équivalent
- Valider l'entretien de motivation ESCCI
- Avoir signé son contrat d'alternance
- Pour les stagiaires de la formation continue, obtenir son financement

L'accompagnement ESCCI :

#

✓ **Orientation** scolaire et professionnelle & **coaching**

✓ **Aide à la recherche d'entreprise** en alternance

✓ **Intégration étudiante et suivi** durant la formation



Etapes d'inscription :

#

01 INSCRIPTION

En ligne sur notre site www.escci.fr

02 CANDIDATURE

Dès réception de votre candidature, invitation à passer un test en ligne puis un entretien à l'ESCCI

03 ENTREPRISE

Recherche d'un employeur en alternance. L'ESCCI vous accompagne selon vos besoins

04 INTÉGRATION

Signature de votre contrat en alternance. Admission et rentrée à l'ESCCI

Pour plus d'informations concernant les méthodes pédagogiques, les modalités d'évaluation, le financement, l'accès handicap, les indicateurs de résultat : rendez-vous sur notre site internet www.escci.fr

CAMPUS ESCCI EVREUX
Parc d'activités de la forêt
461, rue Henri Becquerel
CS 50112 - 27091 Evreux Cedex

02 32 28 70 50
contact@escci.fr

