

## 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 :  
**Campus 1 Evreux Parc**  
**461 rue Henri Becquerel - 27000 Evreux**



Diplôme délivré :  
**Bachelor Responsable Développement Commercial**  
**Titre certifié de niveau 6**  
**Code RNCP : 40568**  
**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**.

**95 %**

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 :

### Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Mener une veille stratégique et intelligence concurrentielle
- Analyser son portefeuille clients et segmenter
- Définir les axes marketing et opportunités commerciales
- Construire le plan de développement et les outils de pilotage
- Présenter et négocier le plan de développement auprès de la direction

### Déployer la stratégie de prospection commerciale

- Identifier les marchés et les cibles prioritaires
- Elaborer un plan de prospection omnicanale
- Créer du contenus et outils de prospection
- Analyser, suivre et optimiser les campagnes de prospection

### Construire et négociation une offre commerciale

- Réaliser le diagnostic d'un besoin client
- Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale
- Préparer et conduire un entretien de négociation
- Suivre et développer la relation client

### Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet

- Organiser et conduire un projet commercial
- Coordonner l'équipe projet
- Suivre, évaluer et effectuer le reporting de la performance commerciale

### Évaluation professionnelle

- Rapport
- Soutenance
- Mise en situation de négociation
- Notes professionnelles
- Animation réunion (individuel et collectif)



## Méthodes pédagogiques

**Etudier à l'ESCCI, c'est faire le choix d'une école spécialisée depuis 40 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

### # 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

### Comment et quand candidater ?

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

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

### # 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](http://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  
reentrée 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](http://www.escci.fr)

**CAMPUS 1 EVREUX PARC**  
Parc d'activités de la forêt  
461, rue Henri Becquerel  
27000 Evreux

02 32 28 70 50  
[contact@escci.fr](mailto:contact@escci.fr)



CCI PORTES  
DE NORMANDIE

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

