



## BAC+3

## BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Réf. : CDV-APP-2

### NIVEAU 6 • BAC+3

#### MODALITÉS PRATIQUES

##### Accès

- Pré-inscription en ligne sur le portail Ypareo <https://ypareo.occitanie.cci.fr>
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

##### Tarif

Formation financée par France Compétences et les OPCO

##### Durée & rythme

504 h sur 1 an

##### Lieux

ALBI - ALÈS - CAHORS - CARCASSONNE  
MENDE - MONTAUBAN - MONTPELLIER  
NÎMES - PERPIGNAN - RODEZ  
ST-PAUL DE JARRAT

##### Type de formation

Collective en face-à-face

##### Individualisation

Possibilité : OUI

##### Langue d'enseignement

Français

##### Accessibilité

Accès des publics en situation de handicap et présence d'un Référent Handicap par Campus

Ce diplôme forme des professionnels qualifiés capables de piloter les actions commerciales d'une équipe et de mener des négociations complexes pour des entreprises industrielles, commerciales ou de services, disposant d'un service commercial ou souhaitant développer l'action commerciale.

#### PUBLIC CIBLE

- Jeunes, entre 15 et 29 ans révolus pour un contrat d'apprentissage
- Sans limite d'âge pour un contrat de professionnalisation

#### PRÉ-REQUIS & NIVEAU D'ENTRÉE

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC+2)

#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Gérer et assurer le développement commercial
- Prospector, analyser les besoins et négocier une offre commerciale
- Manager une action commerciale en mode projet

#### APRÈS LA FORMATION

##### LES MÉTIERS POSSIBLES

- Développeur commercial,
- Chef de secteur
- Responsable des ventes
- Responsable grands comptes
- Chargé d'affaires
- Responsable commercial
- Manager de clientèle
- Responsable de centre de profit

##### POURSUITE D'ÉTUDES

- BAC+5 Manager d'entreprise ou de centre de profit



**BAC+3**

**BACHELOR RESP. DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL**

## COMMERCE - VENTE DISTRIBUTION

**82,3%**

d'embauche 6 mois  
après l'obtention  
du diplôme

**90,12%**

de réussite aux examens

### CONTACTS

**ALBI** T. 05 63 49 28 73  
albi@purple-campus.com

**ALÈS** T. 04 66 91 21 21  
ales@purple-campus.com

**CAHORS** T. 05 65 20 35 01  
cahors@purple-campus.com

**CARCASSONNE** T. 04 68 71 42 58  
carcassonne@purple-campus.com

**MENDE** T. 04 66 49 43 97  
mende@purple-campus.com

**MONTPELLIER** T. 04 99 51 35 00  
montpellier@purple-campus.com

**MARGUERITTES** T. 04 66 87 97 86  
marguerittes@purple-campus.com

**PERPIGNAN** T. 04 68 56 23 00 / 78 76  
perpignan@purple-campus.com

**RODEZ** T. 05 65 75 56 91  
rodez@purple-campus.com

**ST-PAUL DE JARRAT** T. 05 61 02 03 31  
foix@purple-campus.com

### PARTENAIRE



Des formations



[WWW.PURPLE-CAMPUS.COM](http://WWW.PURPLE-CAMPUS.COM)

**PURPLE**  
CAMPUS

FACILITATEUR DE FORMATION



### PROGRAMME

#### GÉRER ET ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Elaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

#### PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NÉGOCIER UNE OFFRE

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Evaluer l'impact financier de la solution proposée
- Construire l'argumentaire de vente
- Préparer différents scénarii de négociation
- Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
- Négocier en tenant compte des acteurs-clés et des objections
- Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur
- Anglais

#### MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Evaluer et analyser les résultats d'un projet

### EQUIPES, MÉTHODES & OUTILS PÉDAGOGIQUES

- **Equipes pédagogiques internes et externes**, expérimentées, qualifiées, formées aux méthodes pédagogiques digitales et dotées sur les enseignements métiers d'une expérience professionnelle en entreprise
- **Face-à-face pédagogique** avec alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation
- **Salles de cours banalisées**, salles informatiques, ateliers d'application, Wifi, logiciels métiers, Environnement Numérique de Travail (ENT)

### MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

- Contrôle continu, examen terminal et évaluation professionnelle
- En fin de parcours, délivrance de l'attestation de formation
- Validation du diplôme : totale et/ou partielle