

# BAC +3 RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL\*



DURÉE DE  
FORMATION

**1 an**  
497 h de formation



NIVEAU  
DE SORTIE

**BAC +3**  
RNCP 37849 Niveau 6



PRÉ-REQUIS

// Formation accessible aux candidats titulaires d'un BAC +2 ou d'un diplôme de niveau 5 validé / 120 crédits ECTS validés

// Formation accessible aux personnes en situation de handicap après étude du dossier

Le responsable du développement commercial participe à la définition de la politique commerciale de l'entreprise, afin de l'adapter à la stratégie globale, en définissant les objectifs, en déterminant les axes commerciaux prioritaires, et en assurant le management de l'équipe commerciale, dans le contexte de la digitalisation croissante de la force de vente.

## OBJECTIFS

- 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

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

### À L'ISSUE DE LA FORMATION

— H/F

Responsable de la stratégie commerciale  
Responsable du développement commercial  
Business developer  
Responsable commercial  
Responsable e-commerce  
Responsable commercial international  
Responsable du développement

### SECTEURS D'ACTIVITÉ

—

**Tous secteurs confondus**  
Toute entreprise qui commercialise des produits ou services et qui souhaite développer son activité, quels que soient sa taille ou son secteur d'activité



DE LA FORMATION

**Cursus de spécialisation**  
à la suite des BTS NDRC / MCO ou d'un diplôme de niveau 5, basé sur des compétences relationnelles et commerciales

Un rythme **de formation alternée**

Des **évaluations pédagogiques et certifiantes** tout au long de l'année

Une formation assurée par **des formateurs experts dans leur domaine**

Des mises en **situation professionnelles concrètes**

Des **interventions ponctuelles** sur des thématiques variées

Des compétences développées en entreprise **grâce à l'alternance** qui favorise l'employabilité