

# LE PROGRAMME

4 compétences

490 h de formation

## LES TEMPS FORTS

- Projet communication digitale
- Innovation Bootcamp
- Business Game



## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Vous développez des compétences grâce à :

- Des mises en situation réelles
- Des intervenants professionnels
- Un projet d'alternance qui permet la mise en œuvre opérationnelle des compétences

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Par blocs de compétences

- Contrôle continu
- Dossiers et projets de groupes
- Mémoire professionnel

## HANDICAP

- Locaux accessibles PMR
- Aménagements pédagogiques et techniques possibles
- Référente handicap : hingouf@formationmetier.fr



## INFORMATIONS & INSCRIPTIONS



Définir la stratégie de développement commercial

- Dossier "Stratégie Développement Commercial"
- Elaborer un diagnostic stratégique
- Réaliser une cartographie des parties prenantes
- Définir sa stratégie marketing
- Analyser son marché et la concurrence

Déployer un plan de développement commercial

- Dossier "Pilotage du Développement Commercial"
  - Réaliser un plan d'action commercial
  - Mesurer la performance commerciale (KPI)
  - Elaborer un plan de prospection commercial omnicanal
  - Satisfaire, fidéliser et gérer les réclamations du client
- Piloter la Gestion budgétaire
- Challenge Négo / Business Game
- Réussir une négociation

Manager les équipes commerciales et fonctionnelles

- Recruter et former une équipe commerciale
- Animer une équipe commerciale
- Analyser la performance commerciale
- Ethique professionnelle

Contribuer à l'innovation en mode agile

- Value proposition Design : une méthode pour innover
- Manager l'innovation
- Management de projet d'affaires (PDCM) en mode agile
- Dossier "Communication RSE"
- Elaborer et mesurer l'efficacité de la communication responsable
- Améliorer la stratégie digitale de l'entreprise

Hors blocs professionnels

- Business English
- Excel
- Communication interpersonnelle
- Dossier professionnel

# BACHELOR

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

CAMPUS SUP PASTEUR

AVIGNON

Certification  
professionnelle  
niveau 6\*



## Devenez Responsable du Développement Commercial

Professionalisant,  
**en alternance**  
Suivi personnalisé



CAMPUS Sup Pasteur  
13 rue du Pont Trouca  
84000 Avignon

alternance@pasteur.org

Mme BIRAULT : 06 34 36 88 80  
Mme NZOUE TOM : 06 61 38 26 49



facebook.com/CampusSupPasteur



instagram.com/campussuppasteuravignon/

## MODALITÉS D'INSCRIPTION



- 1/ Compléter le formulaire d'inscription en ligne accessible sur la page Bachelor de notre site internet ou scanner ce QR code
- 2/ Envoi des pièces du dossier sur notre plateforme de recrutement
- 3/ Entretiens individuels de motivation (Campus Sup Pasteur ou Visio)
- 4/ Inscription définitive conditionnée par la signature d'un contrat d'alternance.

Délai d'accès : inscriptions de février à fin août.

SARL GECON (10744) - Crédits photos : iStock



## OBJECTIFS

Vous préparez en 1 an votre diplôme au sein du Campus Sup Pasteur et en entreprise pour devenir un responsable opérationnel polyvalent.

Cette certification professionnelle de niveau 6\* est préparée sur notre Campus à Avignon en partenariat avec AIPF, déployant la marque IDRAC BUSINESS SCHOOL.

### 4 blocs de compétences seront développés :

- Définir la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise
- Déployer le plan de développement commercial
- Manager les équipes commerciales et fonctionnelles
- Contribuer à l'innovation en mode agile

\* Certification professionnelle de niveau 6 «Responsable du développement commercial » enregistré au RNCP sous le numéro 38505 par décision du directeur général de France Compétences en date du 21/12/2023, délivré par AIPF, code nsf 312.

## PRÉREQUIS

Vous êtes étudiant.e.s Bac+2 validé minimum, issu.e.s de formations commerciales / tertiaires :

- BTS MCO, NDRC, SAM, GPME
- DUT, Prépa, L2

Vous faites preuve de :

Bonnes capacités d'analyse, d'autonomie et vous avez le goût du travail d'équipe



# Devenez Responsable du Développement Commercial

## BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL CAMPUS SUP PASTEUR AVIGNON



## ENTREPRISES & MISSIONS

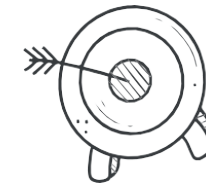
Réalisez votre alternance dans une entreprise qui vous correspond !

Toutes tailles et secteurs d'activité possibles : production de biens et services, distribution, BtoB ou BtoC.

Les missions possibles pendant l'alternance :

- Commercial : prospection, gestion de comptes clients, négociation, analyse des ventes
- Gestion de rayon, point de vente, approvisionnements, achats
- Lancement de nouveaux produits

Rythme de l'alternance :  
2 semaines sur 3 en entreprise



## LES + DU BACHELOR

- Diplôme reconnu par l'État
- Formation en alternance (apprentissage) 100% financée - formation gratuite pour l'étudiant(e)
- Pédagogie par l'action
- Insertion professionnelle facilitée
- Accompagnement personnalisé
- Campus en centre - ville



## APRÈS LE BACHELOR

J'entre dans la vie professionnelle pour devenir :

OU

Je poursuis mes études

avec la préparation d'un bac+5 type master commercial, marketing, digital, gestion d'entreprise, entrepreneuriat etc.

**Taux de poursuite d'études**  
2022 -2023 : 72,5%

**Taux de réussite**  
2022 - 2023 : 94%

Responsable du développement commercial  
Responsable commercial / marketing / de comptes-clés  
Conseiller commercial / Attaché commercial  
Chef de projet commercial / marketing / business analytics  
Responsable succès et expérience client  
Développeur commercial / international / export