

## Bachelor

**RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL****Pour quels objectifs ?**

*Le Responsable de Développement Commercial est responsable de la performance commerciale de son équipe. Il assure le développement commercial en mode projet, mène des négociations complexes, manage une équipe commerciale, anime la relation commerciale et contribue à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise. Il peut exercer aussi bien dans de grandes entreprises organisées en réseaux, agences ou centres de profit que dans des PME/PMI disposant d'une fonction commerciale structurée.*

**LE PROGRAMME****GÉRER ET ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL** (Bloc éligible CFP)

- 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
- Élaborer un plan d'actions commerciales
- Élaborer un budget prévisionnel
- Intégrer l'omnicanal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

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

(Bloc éligible CFP)

- 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
- Évaluer 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

**VOUS ÊTES ?**

En formation initiale



En formation continue



En contrat d'apprentissage



En contrat de professionnalisation

**ADMISSION**

Titulaires d'un diplôme de niveau III (Bac+2) en formation continue, l'inscription au choix à un ou plusieurs blocs de compétences est possible

**DURÉE DES ÉTUDES**

1 an



En formation continue ou à titre individuel : **selon le rythme souhaité**, un ou plusieurs blocs de compétences peuvent être présentés chaque année ; ils sont cumulables sur plusieurs années, et permettent l'obtention du diplôme

## MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET *(Bloc éligible au CPF)*

- 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
- Évaluer et analyser les résultats d'un projet

## MISSION EN ENTREPRISE

### ÉVALUATIONS ET DOSSIERS PROFESSIONNELS

#### Possibilité d'options en immobilier et international

*Nous consulter.*

## UN DIPLÔME RECONNU

### Diplôme reconnu par l'État inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Code NSF 312p - Code RNCP : 29535

Niveau II (niveau 6 européen). Journal officiel du 8 décembre 2017.

Titre accessible par la VAE.

## LES MODALITÉS PRATIQUES

*Les cours ont lieu en alternance avec l'entreprise selon un planning prévisionnel. Ils sont organisés à raison de 3,5 heures par matière et par demi-journée, et nécessitent un travail personnel important de préparation et de suivi.*

### → En formation initiale

Le rythme des cours permet aux étudiants de réaliser les travaux personnels, seuls ou en petits groupes et de disposer de temps pour effectuer leur travail personnel. Les étudiants réalisent également un stage en entreprise.

Les frais de scolarité sont à la charge de l'étudiant.

### → En alternance

L'acquisition de connaissances s'effectue pour partie en formation et pour partie en entreprise. Pour l'apprenant, c'est l'occasion unique de mettre immédiatement en pratique les connaissances acquises et de disposer d'une expérience professionnelle dès l'obtention de son diplôme.

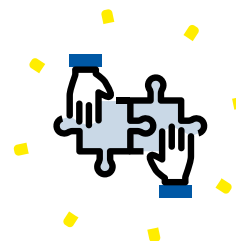


## DATES

**Démarrage des cours**  
*septembre*

**Fin des cours**  
*juillet*

**TANDEM,**  
un dispositif  
en faveur de l'emploi



*Chaque apprenant peut, sur sa demande, être mis en relation avec un Mentor, cadre ou dirigeant d'entreprise, pour l'accompagner dans sa recherche d'entreprise et favoriser ainsi son accès à l'emploi.*

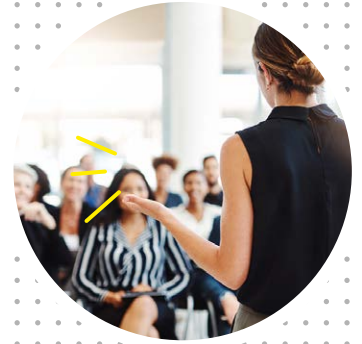
## → En contrat d'apprentissage

Ce type de contrat s'adresse aux publics de moins de 30 ans.

Les apprenants sont accompagnés dans leur recherche de contrat.

Ils reçoivent un «guide pour devenir apprenti» adapté à leur recherche.

Les apprenants en contrat d'apprentissage suivent cette formation à temps partagé avec l'entreprise. Dans le cadre de l'apprentissage, l'École Pratique est une Unité de Formation par Apprentissage (UFA) du CFAIM (Centre de Formation d'Apprentis régional Inter consulaire Méditerranée).



## → En contrat de professionnalisation

Ce type de contrat s'adresse aux publics de 16 à moins de 26 ans souhaitant compléter une formation initiale, ou aux demandeurs d'emploi de plus de 26 ans inscrits à Pôle Emploi. Le salarié bénéficie d'un statut particulier de salarié sous contrat comprenant une action de professionnalisation. Les apprenants en contrat de professionnalisation suivent cette formation à temps partagé avec l'entreprise.



## → En formation professionnelle - CPF - CPF de transition

Le rythme des enseignements permet aux salariés en formation professionnelle de s'absenter par journée ou demi-journée de leur entreprise, selon la ou les modules d'enseignement choisis.

Pour les salariés, cette formation peut être financée par l'employeur dans le cadre du plan de développement des compétences, via leur compte personnel formation (CPF) ou dans le cadre du CPF de transition (congé de formation réservé aux salariés en activité).

Ces modalités de financement peuvent être combinées entre elles.

Compte-tenu des nombreuses évolutions légales récentes, il est préconisé de contacter un Conseiller en Evolution Professionnelle (CEP).

Les demandeurs d'emploi peuvent consulter leur conseiller Pôle Emploi.

Les démarches sont à effectuer par le demandeur, et la notification de prise en charge doit être remise à l'établissement avant le début des cours.

Dans tous les cas, un devis peut être adressé sur simple demande.



### DOSSIER DE CANDIDATURE



Sur [ecolepratique.com](http://ecolepratique.com)

Téléphone : 04 91 14 26 80

Mail : [ecolepratique@ccimp.com](mailto:ecolepratique@ccimp.com)

Le dépôt du dossier, par courrier postal ou remis en main propre, est obligatoire.

Les entretiens débutent en janvier.

Places limitées.

# ÉCOLE PRATIQUE

École de la Chambre de Commerce  
et d'Industrie Métropolitaine  
Aix Marseille Provence

Plus de **85 ans** d'expérience

**Des formateurs experts** : professeurs  
et intervenants professionnels

**400 entreprises partenaires** par an

**500 apprenants** en formation initiale,  
ou en alternance

**900 salariés** par an en formation continue

**18 000 diplômés** très impliqués  
dans le tissu économique local

**5 filières :**

FINANCE ET GESTION

VENTE ET NÉGOCIATION

INFORMATIQUE ET NUMÉRIQUE

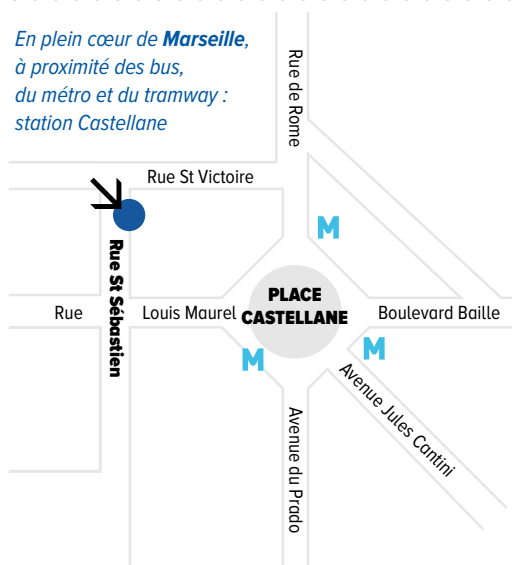
IMMOBILIER

GESTION ET ORGANISATION

Plus de **5 000 m<sup>2</sup> de locaux**,  
un réfectoire, une cour extérieure

Établissement certifié ISO 9001-2015,  
Référéncé DATADOCK et Pôle Emploi.

En plein cœur de **Marseille**,  
à proximité des bus,  
du métro et du tramway :  
station Castellane



**75%**

C'est le **taux global  
de réussite** aux examens

**80%**

C'est le **taux de  
placement en entreprise**

**85%**

C'est le **taux de  
satisfaction des entreprises**



**CCI AIX MARSEILLE  
PROVENCE**

## ÉCOLE PRATIQUE

École de la CCI Métropolitaine  
Aix-Marseille Provence

1 Rue Saint-Sébastien • 13006 Marseille

04 91 14 26 80

ecolepratique@ccimp.com

facebook.com/ecolepratique

[ecolepratique.com](http://ecolepratique.com)