



le Centre  
des Apprentis  
d'Alsace

CFA DE L'ENSEIGNEMENT  
CATHOLIQUE

- Institution Don Bosco
- Institution St-Jean
- Institution Ste-Clotilde
- **Institution Ste-Jeanne d'Arc**
- Institution Ste-Philomène
- Lycée Charles de Foucauld
- Lycée Sonnenberg
- Lycée St-Joseph de Cluny

## Contacts UFA

**Institution Ste-Jeanne d'Arc**

MULHOUSE

Tél. : 06 46 61 91 30

responsable.rdc@ejda-sup.fr

[www.ejda-sup.fr](http://www.ejda-sup.fr)

Formacode : 34026 - 345820

Code NSF : 312

Code Rome : M1707

**Le Centre  
des Apprentis d'Alsace**

3 Route de Bâle  
68000 COLMAR

Tél. 03 89 20 83 27

[www.cfa-caa-alsace.fr](http://www.cfa-caa-alsace.fr)

# BACHELOR

## Responsable du Développement Commercial

CODE RNCP 37849 - Niveau 6 (BAC +3)

GRUPE IMCP

Arrêté du 19 juillet 2023



### Pré-requis

- Titulaire d'un Bac +2 ou d'une certification professionnelle de niveau 5 validée
- Sur demande de dérogation : Titulaire d'un Baccalauréat et justifiant de 3 années d'expériences professionnelles dans le secteur, ou ayant validé une 2ème année de licence

### Objectifs

- Selon la taille de l'entreprise et son organisation interne, le responsable du développement commercial endosse des responsabilités plus ou moins élargies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale, et doit assurer tout ou partie des activités inhérentes. La complexité de son activité dépend également en grande partie du secteur d'activités, du niveau concurrentiel de son marché et de son implantation (régionale, nationale, internationale).

### Débouchés

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

### Durée

- 432 heures en centre de formation
- Voir calendrier d'alternance avec l'UFA

**Résultats session 2023-2024 - Effectifs : 0**



**INSERJEUNES**  
L'Association Française  
des Instituts de Formation  
des Jeunes en Entreprise

## Compétences visées

### **Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales**

- Diagnostic stratégique de l'entreprise et de son environnement
- Définition des objectifs commerciaux SMART
- Élaboration d'un plan d'actions commerciales
- Mise en œuvre du plan avec une approche omnicanale et RSE
- Évaluation de la performance grâce à des indicateurs
- Contrôle de l'exécution du plan d'actions commerciales

### **Développer la stratégie de croissance de l'entreprise**

- Stratégie commerciale : Alignement avec valeurs et marché
- Segmentation client : Buyer personas pour adaptation
- Politique de prix : Attractive et cohérente.
- Omnicanalité : Offre innovante sur tous les canaux
- Proposition sur mesure : Personnalisation des offres
- Prospection omnicanale : Ciblage des marchés porteurs
- Négociation adaptée : Grands comptes et cycles longs
- Développement client : Utilisation d'un CRM complet
- Fidélisation : Transformer clients en ambassadeurs
- Relation client personnalisée : Expérience digitale individualisée
- Partenariats gagnant-gagnant : Collaboration pour croissance

### **Manager une équipe commerciale**

- Profil et composition de l'équipe : Recrutement, formation et gestion des compétences
- Pilotage du processus commercial : Utilisation d'outils de gestion et coordination avec le marketing
- Animation et motivation de l'équipe : Stratégies de stimulation
- Évaluation et contrôle des performances : Évaluation des résultats pour amélioration continue

## Modalités d'évaluation

- Par décision de France Compétences en date du 19/07/2023
- Organisme certificateur : IMCP



- Épreuve écrite, dossier écrit, soutenance orale, contrôle continu de formation, mémoire professionnel
- Possibilité de validation par blocs de compétences :  
oui  non

## Modalités pédagogiques

- Formation en alternance
- Équipement des salles (vidéo, tableau numérique, ordinateurs et plateaux techniques)
- Enseignements généraux
- Enseignements professionnels
- Enseignants Education nationale et formateurs
- Calendrier d'alternance sur demande (voir avec l'UFA)

## Poursuite d'études

- Bac +5 - Master en Marketing

## Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.  
Contacter le responsable pédagogique de l'UFA.

## Modalités d'accès

- Avoir moins de 29 ans révolus
- Sur dossier et entretien

## Financement

- Gratuité en apprentissage
- Financement par l'OPCO de l'entreprise selon son IDCC