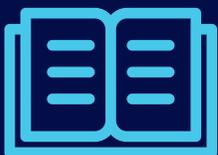


type d'emplois accessibles après ton diplôme.

- responsable du développement commercial
- responsable commercial/ marketing/ de comptes
- responsable succès et expérience client
- conseiller commercial/ attaché commercial
- chef de projet commercial/ marketing/business analytics
- développeur commercial/ international/ export



modalités de formation.

- en alternance CFA/entreprise
- durée de formation : 14 mois
- 551 heures de formation en présentiel et distanciel
+ autonomie
- pré-requis : bac +2 validé/ 120 ECTS
- accessible aux personnes en situation de handicap

inscription.

✉ admissions@imc.randstad.fr

☎ 01 53 32 53 00

📍 15, rue des gazomètres/
276, avenue du président Wilson
93210 Saint-Denis



BACHELOR responsable du développement commerciale

RNCP 38505 - titre certifié de niveau 7 *

* en partenariat avec AIPF - IDRAC BUSINESS SCHOOL



accompagnateur de talents.

imc
par randstad.

objectifs.

La formation vise à doter les candidats d'une vision opérationnelle des activités de l'entreprise, en les intégrant aux dimensions de développement et commerciales. Avec des compétences élargies, facilitant la collaboration entre les services fonctionnels.

Devenez un responsable du développement commercial !

les missions du responsable du développement commerciale.

- élabore la stratégie opérationnelle du développement commercial et marketing
- conception et présentation du plan d'action commercial et marketing de l'activité en france et ou l'international
- optimisation continue du business plan et des éléments de suivi du plan d'action commercial
- mise en oeuvre de la stratégie commerciale, RSE et marketing de l'entité d'une entreprise en france et ou à l'international
- organisation et planification de l'activité commerciale de l'entité d'une entreprise
- pilotage de l'activité commerciale et suivi de la relation client
- suivi financier de l'activité commerciale, gestion et coordination des ressources humaines d'une équipe commerciale
- évaluation continue de l'efficience de la stratégie marketing digitale fondée sur l'innovation
- participation à l'élaboration de nouveaux processus, idées, produits/services en mode agile et mise en place d'actions de communication

secteurs d'activités.

Le bachelor responsable du développement commerciale prépare les apprentis à exercer dans une diversité de secteurs d'activité et au sein de structures de tailles variées.

Cette formation polyvalente permet aux diplômés de s'intégrer aussi bien dans de grandes entreprises que dans des start-ups innovantes.

Toutefois, une part significative de ces professionnels trouve particulièrement leur place dans le PME et les ETI, où leurs compétences en développement commercial et leur capacité d'adaptation sont particulièrement valorisées et mises à profit.

enseignement.

Pédagogie active alliant cours et ateliers, travaux de groupe en mode projet, dossiers professionnels à réaliser en autonomie.

Enseignement par blocs de compétences : 4 blocs acquis successivement au long de la formation jusqu'à la certification finale.

programme.

bloc 1.

définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise.

bloc 2.

déployer le plan de développement commercial d'une entreprise.

bloc 3.

manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise.

bloc 4.

contribuer à l'innovation commerciale d'une entreprise en mode agile.

aptitudes.

- capacité d'analyse et synthèse
- maîtrise des outils bureautique et logiciels de gestion
- compétences en communication orale et écrite
- capacité à travailler en équipe et en autonomie : excellent relationnel
- réactif, force de décision et grand sens de l'organisation
- être innovant et curieux

travaux professionnels.

mémoire professionnel, études de cas, business game.

évaluations certificatives.

Etude de cas, oraux et soutenances, mises en situations professionnelles, dossier de mémoire.

