



# BAC+3

## Bachelor responsable développement commercial

SmartCAMPUS  
by CCI

**Formation en alternance pour professionnaliser des managers (H/F) sur les fonctions clé du développement commercial, capables de gérer des projets transversaux et d'animer des équipes commerciales.**

### MÉTIERS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Responsable développement commercial, chef des ventes, responsable de secteur, responsable ADV, manager commercial, délégué commercial, chargé d'affaires, technico-commercial.

### PROCÉDURES D'ADMISSION

Admissibilité sur dossier, tests et entretiens.

Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement par le centre de formation des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

### PROFIL DU CANDIDAT

Bac+2 validé.

Potentiel commercial, organisation et rigueur, goût du challenge, flexibilité, adaptabilité, sens de la relation, sens du résultat.

### STATUT

Contrat en alternance (apprentissage ou professionnalisation).

Pro A (ex. période de professionnalisation).

Congé formation.

Contrat de sécurisation professionnelle (CSP).

Financement personnel (tarif nous consulter).

Validation des acquis de l'expérience (VAE).

*Possibilité de mobiliser son compte personnel de formation (CPF) pour tout ou partie de la formation.*

### MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation, soit 5 à 8 jours par mois, continu ou discontinu.

### DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État de Responsable développement commercial, inscrit au RNCP niveau 6 (Arrêté du 08/12/2017, JO du 21/12/2017) équivalent Licence.

CCI France Réseau Négoventis.



### PROGRAMME (469 H)

**Les cours sont assurés par des professionnels experts (alternance de théorie et de pratique professionnelle).**

#### Gérer et assurer le développement commercial

- > Business stratégie
- > Élaboration d'un PAC
- > Corporate Finance
- > Trade Marketing
- > Webmarketing / e-commerce

#### Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

- > Stratégie de prospection
- > Diagnostic client
- > Techniques de vente et négociation commerciale
- > Développement personnel
- > Géopolitique et environnement international

#### Manager une action commerciale en mode projet

- > Conduite et gestion de projet
- > Outils de management transversal et leadership
- > Animation de réunion
- > Management de l'image

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
✓	✓		✓
<b>Anne Colin</b> a.colin@cci71.fr 03 85 42 36 25	<b>Valérie Philippo</b> v.philippo@cci71.fr 03 85 21 53 46	<b>LeïLa Bouizer</b> leila.bouizer@cci21.fr - 03 80 19 10 88	

[www.alternance-cciformation.fr](http://www.alternance-cciformation.fr)