



FORMATION

BACHELOR RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL



02 30 96 15 97
contact@groupe-ajili.fr
www.groupe-ajili.fr

AJILI
FORMATION & RECRUTEMENT

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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 en 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).

Lien fiche RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37849/>

PRE-REQUIS

Etre titulaire d'un diplôme de niveau 5 en relation avec la certification.

Sur demande de dérogation, il est possible d'intégrer des candidats justifiant de 3 années d'expériences dans le secteur de la fonction commerciale.

Certification accessible en VAE - plus d'informations : <https://imcp.fr/la-vae/>

MODALITES D'ADMISSION

Dossier, test de positionnement et entretien individuel.

PROCEDURE D'ADMISSION

- 1 Nous contacter
- 2 Constituer le dossier de candidature
- 3 Valider l'entretien individuel
- 4 Confirmation de l'admissibilité

METIERS VISES

Responsable / Chargé du développement commercial, Responsable de la stratégie commerciale, Responsable technico-commercial, Responsable des forces de vente, Responsable de la promotion des ventes, Chef des ventes, Responsable e-commerce, Responsable ingénieur d'affaires, Ingénieur commercial grands comptes, Gestionnaire / Négociateur de comptes, Consultant en développement commercial, Key account manager.

SECTEUR D'ACTIVITE

Cette activité professionnelle peut s'exercer dans tous les secteurs ayant besoin de développer la vente de produits et services (ex. alimentaire, information et communication, électroménager, transport/logistique, industrie de santé, ressources humaines, etc.). Le responsable du développement commercial évolue dans des entreprises hétérogènes de par leurs secteurs d'activité, zones géographiques, durée d'existence, dimension (petite, moyenne, grande entreprise) et également leurs talents et compétences internes, qui va déterminer le niveau de leurs performances. Il peut s'agir par exemple, d'une entreprise industrielle, d'une entreprise publique/établissement public, ou d'une société de services.

DIPLOME

Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » enregistrée pour 3 ans au RNCP (N° Fiche RNCP37849) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19 juillet 2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur. Cette certification est constituée de 3 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation. Cette certification professionnelle est inscrite sur la liste des certifications professionnelles RNCP 37849 sous le code diplôme 26X31015.

ACCESSIBILITE

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter le parcours.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Bloc 1 : Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales (RNCP37849BC01)

- L'étude de marché - La démarche mercatique
- Le diagnostic stratégique
- La recherche d'action commerciales
- Le plan d'action commerciales

Bloc 2 : Développer la stratégie de croissance de l'entreprise (RNCP37849BC02)

- Stratégie commerciale de l'entreprise
- Typologie des clients
- L'action par le prix
- L'action par la commercialisation

Bloc 3 : Manager une équipe commerciale (RNCP37849BC03)

- Le recrutement
- Le pilotage de la force de vente

MOYENS ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Mise en situation professionnelle, projets collectifs et tutoraux, ateliers de coaching CV, lettre de motivation et entretiens.

La formation se déroule au sein de nos locaux de notre CFA. Suivi pédagogique tuteurs-apprenants et livret de suivi pédagogique.

MODALITES D'EVALUATION

- Jeux de rôle
- Contrôle continu
- Auto-évaluation
- Evaluation tuteur
- Dossiers écrits
- Grand Oral
- Soutenances orales
- Soft skills

Tous les détails : site France Compétences fiche RNCP n°37849

DUREE DE LA FORMATION

530 heures

RYTHME

Alternance avec entreprise : 3 jours en formation - 7 jours en entreprise

COUT DE LA FORMATION

Gratuite pour le candidat en apprentissage (prise en charge totale ou partielle par l'OPCO de l'entreprise d'accueil).

—
7320€ net de taxes si financement par fonds propre ou autres contrats.

TAUX D'INSERTION

ANNEE 2021

Taux moyen de réussite à l'examen : **87%**

Taux moyen de présentation à l'examen pour les intégrant en formation : **90%**

Taux d'insertion global à 6 mois : **97%**

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : **67%**

CF : Fiche RNCP n°37849

MODALITES DE FORMATION

Présentiel en rythme alterné : contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation.

POURSUITE ETUDE

Poursuite d'étude possible vers un Bac+5 ou diplôme de niveau 7.



8 Square du Chêne Germain
35510 Cesson-Sévigné
02 30 96 15 97
contact@groupe-ajili.fr
www.groupe-ajili.fr
version 2026

AJILI
FORMATION & RECRUTEMENT