

Bachelor RDC

Responsable de Développement Commercial

CONDITIONS D'ADMISSION

La formation est ouverte à tous les candidats titulaires d'un diplôme de type Bac +2 ou disposant d'une expérience professionnelle de 2 ans minimum dans le domaine.

La sélection se fait sur étude du dossier de candidature, tests et entretiens individuels de motivation.

DÉBOUCHÉS

- Manager du développement
- Chargé d'affaires
- Responsable de Business Unit
- Chef de produit
- Responsable de la relation client
- Responsable développement commercial
- Responsable grands comptes
- Directeur des ventes
- Directeur marketing

Les objectifs

Le titulaire d'un Bachelor RDC a pour objectif de piloter les actions commerciales d'une entreprise, de veiller à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché et de mener des négociations commerciales complexes et/ou grands comptes.

Les Compétences Visées

- Mettre en place une nouvelle offre de produit
- Développer le portefeuille client via la vente en face à face
- Participer aux opérations de développement de l'entreprise
- Manager une équipe commerciale

Le programme

Organisation de la formation

Le cycle est suivi en formation initiale ou en alternance. La formation compte environ 600 heures d'enseignement, complétées par une phase d'apprentissage professionnel et de mise en pratique des acquis sur le terrain (stage ou en alternance).

- Mise en place d'une nouvelle offre produit
- Développement d'un portefeuille client
- Gestion de l'entreprise
- Management d'une équipe commerciale

Les épreuves

- Contrôle continu
- Etude de cas
- Culture Européenne
- Langue étrangère
- Mémoire de recherche

Attribution du titre

L'attribution du titre est décidée par le jury du certificateur sur proposition du centre de préparation. Le cursus est sanctionné par le titre certifié de « Responsable du Développement Commercial » enregistré au RNCP au niveau II sous l'autorité de IMCP (Code 310 – JO du 3 mars 2017).