



BACHELOR Bac +3 (RNCP 37849)

RDC Responsable du Développement Commercial

MODALITÉS DE FORMATION

- ▶ Diplôme BAC+3 en alternance à ECOSUP CAMPUS Tourcoing.
- ▶ Le Responsable du développement commercial élabore et met en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise par un plan d'action et le management de son équipe.
- ▶ Le Bachelor RDC (Responsable du développement commercial) s'adresse aux apprenants titulaires d'un BAC+2 - BTS ou d'un diplôme ou d'une certification de niveau 5 dans le domaine.

RECRECITER UN ALTERNANT, C'EST POUR L'ENTREPRISE

- ▶ Déceler les Savoirs Être et les Savoirs Faire de son prochain collaborateur.
- ▶ Une aide de l'état unique (jusque 6 000 €).
- ▶ Être exempté de charges sociales.
- ▶ Une rémunération apprenti.
- ▶ Un service dédié au contrat d'alternance et aux déclarations :
nathalie.deveseleer@ecosup-campus.fr
03.20.70.06.06.

LA FORMATION

- ▶ 4 jours du lundi au jeudi à Ecosup campus, 1 fois tous les 15 jours.



Taux d'insertion globale à 6 mois Promotion 2021

Source France compétence

BLOCS D'ENSEIGNEMENTS

- ▶ Les enseignements sont organisés en **3 blocs de compétences**.
- ▶ Évaluations :
 - ◆ Épreuves nationales,
 - ◆ Contrôle de connaissances,
 - ◆ Évaluation des compétences métiers en situation de travail.

BLOC 1 : Piloter le développement opérationnel du plan d'action commercial

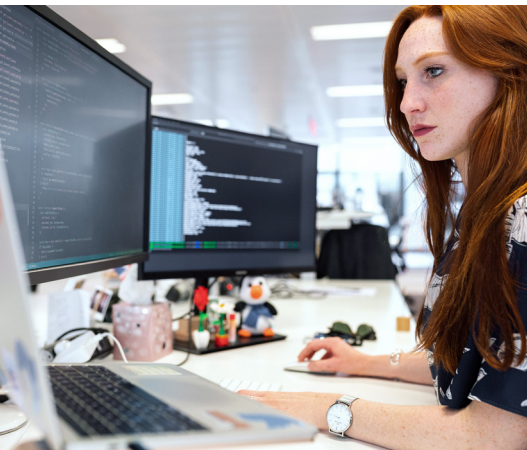
- ▶ L'étude de marché.
- ▶ Réaliser le diagnostic stratégique de l'entreprise.
- ▶ La recherche d'actions commerciales :
 - ◆ Définir les objectifs commerciaux.
- ▶ Le plan d'action commerciale :
 - ◆ Élaborer un plan d'actions commerciales,
 - ◆ Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales,
 - ◆ Évaluer la performance commerciale de l'entreprise,
 - ◆ Contrôler le plan d'action commerciale.

BLOC 2 : Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

- ▶ Définir la stratégie commerciale de l'entreprise.
- ▶ Intégrer les typologies des clients.
- ▶ Établir une politique de prix attrayante.
- ▶ Mettre en œuvre la stratégie commerciale omnicanale.
- ▶ Construire une proposition commerciale sur mesure.
- ▶ Développer la stratégie de prospection omnicanale.
- ▶ Construire une stratégie de négociation commerciale.
- ▶ Développer et fidéliser le portefeuille clients.
- ▶ Implémenter une stratégie de fidélisation des clients.
- ▶ Développer une stratégie de relation client.
- ▶ Mettre en place des partenariats commerciaux gagnant-gagnant.

BLOC 3 : Manager un équipe commerciale

- ▶ Le recrutement :
 - ◆ Déterminer le profil de l'équipe commerciale,
 - ◆ Composer l'équipe commerciale.
- ▶ Le Pilotage de la force de vente :
 - ◆ Piloter le processus commercial,
 - ◆ Développer des stratégies d'animation et de motivation de l'équipe commerciale,
 - ◆ Mettre en place des stratégies pour développer les compétences,
 - ◆ Coordonner les opérations commerciales de son équipe,
 - ◆ Évaluer les performances commerciales des collaborateurs,
 - ◆ Contrôler l'activité de l'équipe commerciale ■



RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI

Base de rémunération standard à 35 heures (151,67 h/mois) au 1^{er} Janvier 2024.

AGE DE L'APPRENTI	3 ^e ANNÉE*
18 - 20 ans révolu	67% 1 183,83 € brut
21 - 25 ans révolu	78% 1 378,20 € brut
26 - 29 ans révolu	100% 1 766,92 € brut

*Sous réserve de dispositions contractuelles ou conventionnelles plus favorables

POURSUITES D'ÉTUDES

- ▶ BTS MCO, MDRC, Assurance...
- ▶ Inscription sur le site web : www.ecosup-commerce.fr
- ▶ Après étude du dossier, entretien individuel.

POURSUITES D'ÉTUDES

MASTÈRE

- ▶ Manager des affaires.
- ▶ Manager de l'Assurance.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- ▶ Responsable, chargé(e) du développement commercial, responsable développement, technico-commercial.
- ▶ Responsable développement des ventes.
- ▶ Manager force de vente (DR).
- ▶ Responsable e-commerce.
- ▶ Ingénieur d'affaires.
- ▶ Responsable de la relation clients.
- ▶ Ingénieur-commercial grands comptes.
- ▶ Grands comptes.
- ▶ Key account manager (KAM).

INFORMATIONS

NOUS TROUVER



ECOSUP COMMERCE
17 Place Charles et Albert Roussel
59200 TOURCOING
www.ecosup-commerce.fr

NOUS CONTACTER



Marie-Laurence Wallaert
ml.wallaert@ecosup-campus.fr
03.20.70.06.06

