



# BACHELOR RDC

## RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



**BAC +3**



Découvrez la formation



**92%**

Taux de réussite moyen

**100%**

Taux d'insertion à 6 mois

**85%**

Taux de satisfaction apprenants

### PUBLIC

Formation ouverte à tout public de plus de 16 ans.

### PRÉREQUIS

Titulaire d'un Bac+2,  
**Ou** d'un titre de niveau 5,  
**Ou** justifier de 3 ans d'expérience dans le secteur Vente.

### DURÉE ET DATE

**1 an.**  
D'octobre à juillet.

### TARIF PAR ANNÉE

~~8 966€~~ **GRATUIT\***

\*Coût pris en charge par l'OPCO et l'entreprise dans le cadre d'un contrat en alternance.

### SALAIRE DE L'APPRENANT

Entre **486 €** (27% du SMIC) et **1 801 €** (100% du SMIC)\*.

\*Sauf convention collective plus avantageuse.

### ADMISSION

S'inscrire et déposer un dossier de candidature complet sur le site **campussuddesmetiers.com**.

Passer les tests de positionnement et l'entretien.

### CERTIFICATION

Diplôme : **Niveau 6 (BAC+3)**

Code RNCP : 36395

Certificateur : CCI France

Date d'échéance : 25/04/2025

### RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine campus / 3 semaines entreprise.

### MODALITÉS

Format : en **alternance**.

Type de session : 100% **présentiel**.

Lieu : à Nice.

## LES OBJECTIFS

- Construire un plan stratégique de prospection et de développement omnicanal
- Négocier une offre commerciale
- Commercialiser des produits ou services
- Animer une réunion d'action commerciale
- Gérer un projet
- Organiser et gérer la vente omnicanale et la logistique associée
- Veiller au maintien des conditions favorisant l'accueil et l'acte d'achat
- Manager ses équipes

## PÉDAGOGIE : MOYENS ET MÉTHODES

- Salles de cours connectées (vidéo projecteur interactif, système de visio, flip chart, tableau d'expression, ...)
- PC portables individuels avec MS Office 365, accès wifi, ...
- Centre de Ressources
- Pédagogie active et collaborative
- Espace de vente pédagogique (magasin)
- Formateurs professionnels experts
- Mise en situation, cas pratiques, dossiers
- Contrôle continu (devoir écrit, évaluation orale, examen blanc) et Examen final

## LE PROGRAMME

### Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Analyser les comportements d'achat des clients
- Identifier et sélectionner des actions marketing et commerciales adaptées
- Structurer le plan d'action commercial omnicanal

### Élaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Déterminer les cibles du plan de prospection omnicanale
- Sélectionner les actions de prospection omnicanale à mettre en oeuvre
- Réaliser ou superviser la production des supports de communication

### Construction et négociation d'une offre commerciale

- Analyser les spécificités et caractéristiques d'une demande ou d'une opportunité commerciale avec un client/prospect
- Conseiller le client/prospect sur de nouvelles propositions de produits/services innovantes

- Structurer une proposition commerciale professionnelle et attractive

### Management de l'activité commerciale en mode projet

- Travailler en mode projet en organisant et en mobilisant une équipe
- Animer les réunions commerciales
- Évaluer en continu les performances des actions commerciales réalisées

### Une option facultative au choix

- **Marketing et Marketing digital** : décrypter les tendances du consommateur pour élaborer des stratégies de positionnement de marque et des campagnes publicitaires
- **Entrepreneuriat** : acquérir les compétences pour lancer et développer avec succès sa propre entreprise
- **Communication et événementiel** : acquérir les compétences pour promouvoir un événement, en utilisant des stratégies de marketing et des canaux de communication ciblés

## LES DÉBOUCHÉS H/F

- Business developer
- Ingénieur commercial
- Responsable commercial
- Chargé de clientèle particuliers / professionnels

## LES POURSUITES

- Insertion professionnelle immédiate possible
- Poursuite d'études possible en Master

## L'ÉVALUATION

- Évaluation finale par blocs de compétences
- Soutenance orale devant un jury composé de professionnels
- Juin - Juillet

## SERVICE EXCLUSIF D'ACCOMPAGNEMENT

Dès votre admission, un **Chargé de Relation Clients** vous aidera dans vos démarches et votre recherche d'entreprise.

Il vous présentera et vous **mettra en relation avec les meilleurs entreprises** correspondant à votre profil et votre projet.

## LA FILIÈRE ICS AU CAMPUS

La **filière ICS** offre la possibilité de suivre des formations de qualité académique d'une école de commerce pour se former aux métiers du **commerce**, de la **vente** et de la **distribution**.

Tous les cursus sont dispensés par une équipe pédagogique stable de **formateurs en CDI à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Nice Côte d'Azur**. Ils sont tous **experts dans leurs domaines** avec une **grande expérience professionnelle** du secteur.

## LES + DU CAMPUS


 Mobilité internationale

 Cafétéria et Food Truck

 1000 m<sup>2</sup> d'espaces sportifs

 Application mobile

 Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap

 Transports de proximité

**ICS**  
Institut du Commerce  
et des Services

**CSM**  
Campus Sud des Métiers

**Marco ROSELLI**  
Chargé de Relation Clients Apprenants/Entreprises  
marco.roselli@cote-azur.cci.fr  
04 92 29 48 28 | 07 89 20 47 54

Campus Sud des Métiers  
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice  
campussuddesmetiers.com



**Qualiopi**  
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :

- Actions de formation
- Bilans de compétences
- Actions de formation par apprentissage
- Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience

