Bachelor Responsable de développement commercial- F/H

Mis à jour le 29 mai 2026

Conditions d'entrée et prérequis

- Futurs apprentis de 15 à 29 ans révolus (dérogations sous certaines conditions)
- Etre titulaire d'un diplôme de niveau 5 (bac+2)
- Pas de condition d'âge pour les personnes reconnues en situation de handicap (RQTH), sportifs de haut niveau, ou ayant un projet de reprise d'entreprise nécessitant l'obtention d'un diplôme

Niveau d'entrée

Niveau 5 - BAC +2

Niveau de sortie

Niveau 6 - BAC +3

Public visé

Futurs apprentis de 15 à 29 ans révolus (dérogations possibles)

Rythme

Alternance

Durée en centre

12 mois

Durée en entreprise

12 mois

Validation

- **Bachelor Responsable de Développement Commercial**
  Diplôme d'Etat de niveau 6 délivré par CCI France
  RNCP40568

L'inscription à la formation se fait pour la totalité du référentiel. En cas de validation partielle, les blocs de compétences validés sont acquis.

Développez vos capacités en prospection, gestion des ventes et négociation, marketing et développement commercial !

Objectifs professionnels

Rattaché à un directeur commercial, un directeur région au sein d'entreprises dotées de départements commerciaux, ou directement auprès du chef d'entreprise pour les PME, le Responsable du développement commercial a la responsabilité de **développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.**

Les **objectifs principaux de la formation** sont :

- Veille sur l'évolution des marchés, des produits, du comportement d'achat et des attentes clients
- Identification, évaluation et sélection des actions contribuant au développement commercial omnicanal
- Construction du plan d'action commercial omnicanal
- Elaboration de la stratégie de prospection de l'entreprise
- Etablissement du plan de prospection omnicanal
- Réalisation des actions de prospection omnicanale
- Analyse des besoins clients et conception d'une offre commerciale adaptée
- Conduite de la négociation commerciale avec le client/prospect en vue de la vente de l'offre
- Entretien de la relation avec les membres du portefeuille clients et fidélisation
- Organisation de la mise en œuvre des actions commerciales et la mobilisation des équipes à impliquer
- Coordination des équipes impliquées et animation du collectif par les méthodes de management et de communication adaptées
- Suivi, évaluation continue et bilan des actions commerciales réalisées

Le responsable de développement commercial exerce **au sein d'entreprises relevant de secteurs extrêmement diversifiés comme le commerce, l'industrie, les transports, les communications, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies**… Agissant dans le contexte d'un modèle d'affaires en **B to B, la clientèle du Responsable de développement commercial est généralement composée d'entreprises.**

Contenu

- **BLOC 1 : Elaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal**
  Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle
  Analyser son portefeuille clients & segmenter
  Définir les axes marketing & opportunités commerciales
  Construire le plan de développement et les outils de pilotage
  Présenter & négocier le plan de développement auprès de la direction
- **BLOC 2 : Déployer la stratégie de prospection commerciale**
  Identifier les marchés et cibles prioritaires
  Elaborer un plan de prospection omnicanale
  Créer du contenu et des outils de prospection

Bachelor Responsable de développement commercial- F/H

Modalités d'évaluation

- Epreuves ponctuelles et contrôles en cours de formation (CCF)

Modalités de suivi

Nombre de participants

Nous contacter

Entrée-sortie permanente

Oui

Codes réglementaires

- Code RNCP : RNCP40568
- Code diplôme : 26X31257
- Formacode : 34085 : Stratégie commerciale, 34590 : Ingénieur d'affaires, 34581 : Technico-commercial
- Code NSF : 312 : Commerce, vente
- Code ROME : M1707 - Stratégie commerciale, D1407 - Relation technico-commerciale

Analyser, suivre et optimiser les campagnes de prospection
- **BLOC 3 : Construction et négociation d'une offre commerciale**
Réaliser le diagnostic du besoin client
Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale
Préparer et conduire un entretien de négociation
Suivre et développer la relation client
- BLOC 4 : Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet
Organiser et conduire un projet commercial
Coordonner l'équipe projet
Suivre, évaluer et effectuer le reporting de la performance commerciale

Modalités pédagogiques

- Formation en alternance
- Formation théorique et pratique (plateau technique ou équipement spécifique)
- La formation pratique en entreprise est assurée par le maitre d'apprentissage

Profil des intervenants

- Enseignants formateurs du CFA académique

Les plus

Taux de réussite 2025 : première session

Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

Délais et modalités d'accès

- Pré-inscription en ligne : https://cfa-ac-alsace.ymag.cloud/index.php/preinscription
- La date de début en entreprise ne peut être postérieure de plus de 3 mois au début d'exécution du contrat. La date de début au CFA ne peut être postérieure de plus de 3 mois au début d'exécution du contrat. (Article L6222-12 du code du travail).

Financements possibles

- Formation 100% prise en charge par l'OPCO (aucun frais à la charge de l'apprenti)

Poursuite de parcours

Entrée dans la vie active :

- Chef de vente, responsable des ventes
- Chef de secteur
- Responsable de secteur
- Responsable commercial
- Responsable développement
- Responsable de développement commercial
- Responsable grands comptes
- Responsable partenariat
- Chargé d'affaires

Bachelor Responsable de développement commercial- F/H

- Technico-commercial

Poursuites d'études :

- Possibilité de préparer un diplôme, titre ou certification de niveau 7 (BAC +5)

Référent handicap

Toutes nos formations sont accessibles à la candidature de personnes en situation de handicap. Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.
Contact : missionhandicap@cfa-academique.fr

Réseau

- CFA ACADEMIQUE
- 2 rue Adolphe Seyboth
  67000 STRASBOURG
- info@cfa-academique.fr
- 03 88 14 10 10
- www.cfa-academique.fr
- SIRET : 18671553800044