

# Bachelor Responsable de développement commercial- F/H

Mis à jour le 18 décembre 2025

## Conditions d'entrée et prérequis

- Etre âgé de 15 à 29 ans révolus
- Etre titulaire d'un diplôme de niveau 5 (bac+2)

## Niveau d'entrée

Niveau 5 - BAC +2

## Niveau de sortie

Niveau 6 - BAC +3

## Public visé

Futurs apprentis de 15 à 29 ans révolus

## Rythme

Alternance

## Durée en centre

12 mois

## Durée en entreprise

12 mois

## Validation

- Bachelor Responsable de Développement Commercial  
Diplôme d'Etat de niveau 6  
[RNCP40568](#)

## Modalités d'évaluation

Epreuves ponctuelles et contrôles en cours de formation (CCF)

## Possibilité de validation par blocs de compétences

Oui

## Nombre de participants

Nous contacter

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

# Bachelor Responsable de développement commercial- F/H

## Entrée et sortie permanente

Oui

## Codes réglementaires

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

Elaborer un plan de prospection omnicanale  
Créer du contenu et des outils de prospection  
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 maître d'apprentissage

## Profil des intervenants

Enseignants formateurs du CFA académique

## Les plus

Certificateur : [CCI France](#)

Taux de réussite : NC

## Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

## Délais et modalités d'accès

Pré-inscription en ligne : <https://cfa-ac-alsace.ymag.cloud/index.php/preinscription>

## Financements possibles

Formation 100% prise en charge

## 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

# Bachelor Responsable de développement commercial- F/H

- Responsable partenariat
- Chargé d'affaires
- 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](mailto:missionhandicap@cfa-academique.fr)

## Réseau

- CFA ACADEMIQUE
- 2 rue Adolphe Seyboth  
67000 STRASBOURG
- [cfa@ac-strasbourg.fr](mailto:cfa@ac-strasbourg.fr)
- 03 88 14 10 10
- [www.cfa-academique.fr](http://www.cfa-academique.fr)
- SIRET : 18671553800044