



Bachelor responsable développement commercial

Parcours Agro-alimentaire

OBJECTIFS

Professionaliser des managers (H/F) sur les fonctions clé du développement commercial, capables de gérer des projets transversaux et d'animer des équipes commerciales.

MÉTIERS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Responsable développement commercial, chef des ventes, responsable de secteur, manager commercial, délégué commercial, chargé d'affaires, technico-commercial.

POURSUITE D'ÉTUDES

Tout Master en deux ans dans le domaine du marketing, du commerce, des achats, des affaires internationales et de la négociation (IAE, Écoles de Commerce...).

PROCÉDURE D'ADMISSION ET DÉLAI D'ACCÈS

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Admissibilité sur dossier, tests et entretiens. Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance ou la mobilisation d'un financement (selon statut).

Accompagnement des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

> VAE possible.

PUBLIC / PRÉ-REQUIS

Diplôme de niveau 5 validé ou 3 années d'expérience professionnelle. Et satisfaire aux épreuves de sélection.

Potentiel commercial, organisation et rigueur, goût du challenge, flexibilité, adaptabilité, sens de la relation, sens du résultat.

STATUT ET FINANCEMENT

Gratuité pour l'alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour connaître les aides et autres modalités de financement, consultez notre site internet.

MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

75 % du temps passé en entreprise et 25 % en formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas finales écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnel et soutenance orale devant jury. En cas d'échec, possibilité de repasser les blocs non validés, une seule fois par bloc dans la limite de la date de dernière délivrance possible de la certification indiquée sur la fiche RNCP.

DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État de Responsable développement commercial, inscrit au RNCP niveau 6 n° 36395 (Arrêté du 25/04/22) équivalent Licence. CCI France Réseau Négoventis.



MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée. Espace numérique de travail « Ma formation accessible 100 % à distance ». Séminaires d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe. Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

PROGRAMME (490 H)

Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- > Veille stratégique
- > Marketing stratégique
- > Élaboration d'un PAC
- > Trade marketing
- > Web marketing / e-commerce

Élaborer et mettre en oeuvre une stratégie de prospection omnicanale

- > Diagnostic externe
- > Élaboration d'un plan de prospection
- > Entretien de prospection
- > Analyse des résultats et reporting

Construire et négocier une offre commerciale

- > Diagnostic du besoin client
- > Construction et chiffrage d'une offre adaptée
- > Argumentation et négociation commerciale
- > Analyse de sa pratique

Manager l'activité commerciale en mode projet

- > Conduite de projet
- > Organisation et pilotage d'un projet d'affaires
- > Gestion et animation d'une équipe commerciale
- > Management transversal et leadership

Parcours Agro-alimentaire

- > Connaissances et tendances des marchés alimentaires
- > Organisation des filières et stratégies de leurs acteurs
- > Food Safety Culture
- > Merchandising en Grande Distribution

Taux de réussite 2024 : 94 %



Nos dispositifs de formation et les modalités d'évaluation sont adaptés aux personnes en situation de handicap.

Chalon	Mâcon	Beaune	Dijon
✓	✓		✓
Marina Monteil m.monteil@mdb.cci.fr 03 85 42 36 29	Valérie Philippo v.philippo@mdb.cci.fr 03 85 21 53 46	Aurore Richard a.richard@mdb.cci.fr - 03 80 19 10 73	