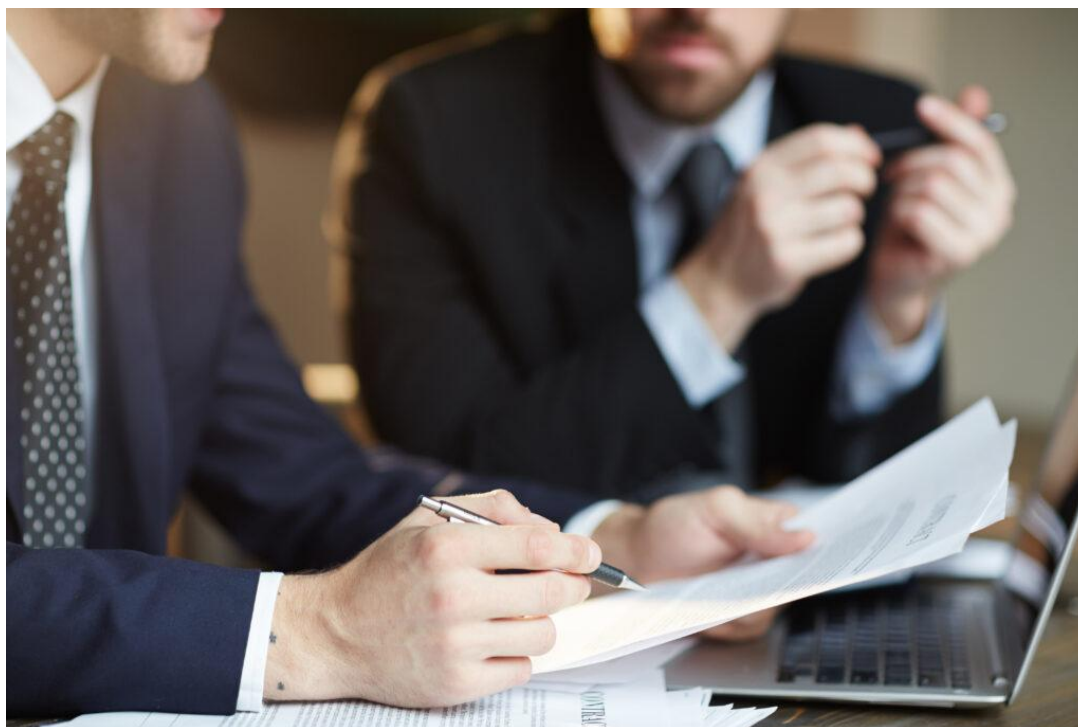


CERTIFICATION PROFESSIONNELLE (NIVEAU 6) CHARGÉ DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (RNCP 40172)

DOUBLE TITRE BACHELOR EUROPÉEN BUSINESS DEVELOPER

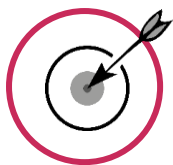
EN PARTENARIAT AVEC



Code NSF 312 : Commerce, vente

Certification enregistrée par décision du 31 janvier 2025

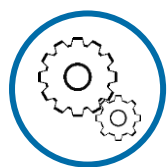
RNCP40172 - Chargé de Développement commercial - France Compétences (francecompetences.fr)



OBJECTIF DE LA FORMATION

Le Responsable du Développement Commercial se présente, soit comme un manager de proximité et intermédiaire qui occupe une place de pivot entre les équipes opérationnelles et la direction générale ou commerciale, soit comme un opérationnel de la vente responsable d'un secteur, unité, gamme ou type de clientèle qui organise en toute autonomie son activité pour atteindre ses objectifs.

Les activités et compétences du business developer sont recherchées dans tous les secteurs qui développent une activité commerciale, que ce soit par la vente de produits ou de services, en B to B ou en B to C : commerce et distribution, tourisme et hôtellerie, luxe et mode, transport et logistique, sports et loisirs, industrie textile, etc. Il est susceptible d'évoluer dans des contextes très hétérogènes : entreprises industrielles, commerciales ou de services, de petite et de moyenne tailles (TPE/PME), de tailles intermédiaire (ETI) ou grande. Il peut également travailler dans des structures qui ne disposent pas de département marketing ou commercial, mais qui ont besoin de développer leurs activités marketing et commerciales, ainsi qu'intervenir en tant que prestataire indépendant



BLOCS DE COMPETENCES / COMPÉTENCES À ACQUERIR

Bloc 1 : Développer la stratégie commerciale d'une entreprise

- Comprendre et synthétiser les besoins de l'entreprise, les attentes des clients ainsi que les tendances du marché pour élaborer et proposer des pistes d'orientations stratégiques opérationnelles à la Direction commerciale et la Direction générale.

Bloc 2 : Piloter le plan d'action commerciale d'une entreprise

- Définir des objectifs commerciaux et concevoir le plan d'action commercial : sur la base de l'analyse des besoins et attentes de la clientèle, il définit les objectifs commerciaux de l'entreprise et développe une stratégie opérationnelle qui permet d'atteindre les objectifs fixés en concevant et pilotant le plan d'action commercial.

Bloc 3 : Gérer l'équipe commerciale et optimiser la relation client d'une entreprise

- Sur le plan opérationnel, le business developer doit **piloter** le déploiement des opérations du plan d'action commercial, off-line et on-line. Pour cela, il doit **animer et coordonner** un réseau de professionnels (collaborateurs ou prestataires) qui interviennent dans le plan d'action dont il doit **gérer** le budget.

Bloc 4 : Contribuer au développement commercial

- Contribuer directement au développement du chiffre d'affaires au sein du service commercial de son entreprise en pilotant le suivi des portefeuilles de clients (PME et PMI, associations, collectivités locales).



PRÉREQUIS

L'accès à la préparation au titre « Chargé de développement Commercial » est ouvert à tous les titulaires d'un diplôme ou titre de niveau 5.

Accès sur dossier et entretien.

Accessibilité de la certification par la voie de la VAE

<http://www.vae.gouv.fr>

<https://www.fede.education/vae/>

MODALITÉS PRATIQUES

Durée de la formation
1 ans

Nombre d'heure de
formation
525 h

Rythme
**1 semaine en formation /
2 semaines en entreprise**

Date prévisionnelle de rentrée : **11/09/2025**



FORMATION GRATUITE ET RÉMUNÉRÉE PAR L'ALTERNANCE

- Gratuité de la formation pour l'alternant
- Prise en charge de la formation par l'OPCO pour l'entreprise
- Rémunération de l'alternant selon l'âge, le diplôme et la convention de l'entreprise



MODALITÉS D'ÉVALUATION

1. Évaluations portant sur les 4 blocs de compétences. Les UC seront évaluées sous la forme d'études de cas écrites, de QCM et d'oraux.
2. Réalisation d'un dossier et d'une soutenance professionnels. Cette épreuve vise à mesurer la maîtrise coordonnée de l'ensemble des compétences visées.



ET APRÈS ? LE MONDE DU TRAVAIL S'OUVRE A VOUS

Le chargé de développement commercial peut exercer dans tout type d'entreprise, dans tout secteur d'activité (industries, société de service, cabinets de recrutement, etc.). Il peut exercer à la fois au sein de grands groupes et de PME.

Type d'emplois accessibles (liste non exhaustive) :

- Account manager
- Attaché commercial
- Business developer
- Chargé d'affaires
- Chargé de comptes
- Chargé de développement commercial
- Chef de secteur
- Conseiller commercial
- Responsable d'un point de vente
- Responsable commercial
- Responsable du développement des ventes



Le diplôme est reconnu de niveau 6, il a vocation à vous insérer dans le monde du travail. Du fait de sa vocation très professionnalisante, sa finalité n'est pas l'accès à des poursuites d'étude en niveau supérieur (niveau 7), même si cela reste possible, mais bien l'intégration du marché du travail



LES + DU CENTRE DE FORMATION LA SALLE

1. Taux de réussite (sur titre équivalent) : (100%)
2. Accessibilité aux personnes porteuses d'un handicap
3. Ouverture internationale
4. Association Des Étudiants Lasalliens et Association des anciens élèves
5. Possibilité d'hébergement et restauration
6. Réseau d'entreprises partenaires
7. Troyes, ville étudiante et dynamique
8. Taux d'insertion professionnelle des sortants : (à venir)



VOS CONTACTS

Peggy FIFI : Responsable du dispositif de formation

Thierry BACHELET : Responsable du Centre de Formation

Sylviane LARDOUX : Assistante administrative

Francine VELUT : Assistante de Directio