

LE PROGRAMME

4 compétences

490 h de formation

LES TEMPS FORTS

- Projet communication digitale
- Innovation Bootcamp
- Business Game



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Vous développez des compétences grâce à :

- Des mises en situation réelles
- Des intervenants professionnels
- Un projet d'alternance qui permet la mise en œuvre opérationnelle des compétences

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Par blocs de compétences

- Contrôle continu
- Dossiers et projets de groupes
- Mémoire professionnel

HANDICAP

- Locaux accessibles PMR
- Aménagements pédagogiques et techniques possibles
- Référente handicap : hingouf@formationmetier.fr



Définir la stratégie de développement commercial

- Dossier "Stratégie Développement Commercial"
- Elaborer un diagnostic stratégique
- Réaliser une cartographie des parties prenantes
- Définir sa stratégie marketing
- Analyser son marché et la concurrence

Déployer un plan de développement commercial

- Dossier "Pilotage du Développement Commercial"
 - Réaliser un plan d'action commercial
 - Mesurer la performance commerciale (KPI)
 - Elaborer un plan de prospection commerciale omnicanal
 - Satisfaire, fidéliser et gérer les réclamations du client
- Piloter la Gestion budgétaire
- Challenge Négociation / Business Game
- Réussir une négociation

Manager les équipes commerciales et fonctionnelles

- Recruter et former une équipe commerciale
- Animer une équipe commerciale
- Analyser la performance commerciale
- Ethique professionnelle

Contribuer à l'innovation en mode agile

- Value proposition Design : une méthode pour innover
- Manager l'innovation
- Management de projet d'affaires (PDCM) en mode agile
- Dossier "Communication RSE"
- Elaborer et mesurer l'efficacité de la communication responsable
- Améliorer la stratégie digitale de l'entreprise

Hors blocs professionnels

- Business English
- Excel
- Communication interpersonnelle
- Dossier professionnel



BACHELOR

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

CAMPUS SUP PASTEUR

AVIGNON

Certification
professionnelle
niveau 6*



Devenez
Responsable du
Développement
Commercial

Professionalisant,
en alternance
Suivi personnalisé



INFORMATIONS & INSCRIPTIONS



CAMPUS
SUP
PASTEUR



CAMPUS Sup Pasteur
13 rue du Pont Trouca
84000 Avignon

alternance@pasteur.org

Mme BIRAULT : 06 34 36 88 80
Mme NZOUE TOM : 06 61 38 26 49



facebook.com/CampusSupPasteur



instagram.com/campussuppasteuravignon/

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- 1/ Compléter le formulaire d'inscription en ligne accessible sur la page Bachelor de notre site internet ou scanner ce QR code
- 2/ Envoi des pièces du dossier sur notre plateforme de recrutement
- 3/ Entretiens individuels de motivation (Campus Sup Pasteur ou Visio)
- 4/ Inscription définitive conditionnée par la signature d'un contrat d'alternance.

Délai d'accès : inscriptions de février à fin août.



CAMPUS
SUP
PASTEUR

OBJECTIFS

Vous préparez en 1 an votre diplôme au sein du Campus Sup Pasteur et en entreprise pour devenir un responsable opérationnel polyvalent.

Cette certification professionnelle de niveau 6* est préparée sur notre Campus à Avignon en partenariat avec AIPF, déployant la marque IDRAC BUSINESS SCHOOL

4 blocs de compétences seront développés :

- Définir la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise
- Déployer le plan de développement commercial
- Manager les équipes commerciales et fonctionnelles
- Contribuer à l'innovation en mode agile

* Certification professionnelle Responsable du développement commercial, niveau 6 enregistré au RNCP sous le numéro 38505 - code NSF 312 par décision de France Compétences en date du 21 décembre 2023



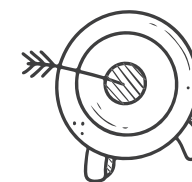
ENTREPRISES & MISSIONS

Réalisez votre alternance dans une entreprise qui vous correspond !
Toutes tailles et secteurs d'activité possibles :
production de biens et services, distribution, BtoB ou BtoC.

Les missions possibles pendant l'alternance :

- Commercial : prospection, gestion de comptes clients, négociation, analyse des ventes
- Gestion de rayon, point de vente, approvisionnements, achats
- Lancement de nouveaux produits

Rythme de l'alternance :
2 semaines sur 3 en entreprise



PRÉREQUIS

Vous êtes étudiant.e.s Bac+2 validé minimum, issu.e.s de formations commerciales / tertiaires :

- BTS MCO, NDRC, SAM, GPME
- DUT, Prépa L2

Vous faites preuve de :

Bonnes capacités d'analyse, d'autonomie et vous avez le goût du travail d'équipe

Devenez Responsable du Développement Commercial

BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL CAMPUS SUP PASTEUR AVIGNON



APRÈS LE BACHELOR

J'entre dans la vie professionnelle pour devenir :

OU

Je poursuis mes études

avec la préparation d'un bac+5 type master commercial, marketing, digital, gestion d'entreprise, entrepreneuriat etc.

Taux de poursuite d'études
2022 - 2023 : 72,5%

Taux de réussite
2022 - 2023 : 94%

Responsable du développement commercial
Responsable commercial / marketing / de comptes-clés
Conseiller commercial / Attaché commercial
Chef de projet commercial / marketing / business analytics
Responsable succès et expérience client
Développeur commercial / international / export

LES + DU BACHELOR

- Diplôme reconnu par l'État
- Formation en alternance (apprentissage) 100% financée - formation gratuite pour l'étudiant(e)
- Pédagogie par l'action
- Insertion professionnelle facilitée
- Accompagnement personnalisé
- Campus en centre - ville

