CAMPUS DES MÉTIERS
SAINTE CROIX - SAINT EUVERTE
ORLÉANS

COMMERCE TOURISME



IPAC

Enregistrement de la certification : 18.10.23

ALTERNANCE & INITIAL

Echéance code RNCP 38123 au 18.10.26

Responsable du Développement Commercial

DURÉE
1 an
532 heures

ALTERNANCE OU STAGE
2 jours centre
3 jours entreprise

CERTIFICATION
Niveau 6 - délivré par IPAC : Bachelor Bac +3
60 crédits ECTS

PRÉ-REQUIS
Niveau 5 validé en commerce, marketing ou communication. Bon niveau en anglais

QUALITÉS REQUISES
Ecoute, Dialogue, Décision, Adaptabilité, Polyvalence

STATISTIQUE
Effectif: 11
Promotion 2025 - 2026
Taux de réussite 91%
Taux d'abandon 27%
Taux de satisfaction 75%

SUIVEZ-NOUS !

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des professionnels capables de :

- **Concevoir** et **conduire le processus de commercialisation** de l'offre de produits et services d'une entreprise,
- **Atteindre les objectifs de performance** commerciale établis dans le cadre d'une stratégie de développement
- **Manager** une équipe, **organiser** et **animer** l'activité d'équipes de travail internes et externes mobilisées sur le projet de développement commercial
- **Participer** à la r**éflexion stratégique**

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- ☑ **Modalités pédagogiques** : Séance en groupe entier ou en demi-groupe ; en présentiel et/ou distanciel
- ☑ **Modalités d'évaluations** : Examens blancs, oraux d'examens, présentation dossier professionnel
- ☑ **Coût de la formation en alternance** : Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil de l'alternant. Reste à charge pour l'entreprise 750€ TTC (selon la loi de finance 2025). Pas de frais d'inscription ni de frais de scolarité pour l'alternant
- ☑ **Coût de la formation en initial** : 5 500€ TTC
- ☑ **Certification professionnelle** de « Responsable du développement commercial » de l'organisateur certificateur IPAC

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

BLOC 1

Contribution à l'élaboration de la stratégie de développement commercial : Mettre en place un processus de veille commerciale sectorielle et concurrentielle, Analyser le marché et les évolutions des comportements d'achats des consommateurs, Elaborer un plan d'action commercial omnicanal

BLOC 2

Développement de la performance commerciale : Générer des leads qualifiés, Convertir les leads SQL identifiés en prospects qualifiés, Elaborer et négocier des offres commerciales complexes, Traiter les réclamations et litiges complexes, Concevoir un tableau de bord de suivi de l'activité commerciale

BLOC 3

Projet de développement commercial et suivi de l'experience client : Organiser en mode projet le travail des équipes mobilisées sur le projet de développement commercial, Assurer une communication inclusive auprès des équipes, Organiser des challenges commerciaux, Suivre les résultats des équipes, Analyser le parcours d'achat du client, Mettre en place des retours d'expérience

BLOC 4

Activités complémentaires : Rédaction d'écrits professionnels, Organisation et conduite de réunion, Renforcement du langage courant et professionnel en anglais, Outils numériques professionnels : maitrise des fonctions de Word, Excel, PowerPoint, Challenge de promotion : mise en place d'un projet

Passerelle, équivalence et bénéfice d'unité de formation ou de blocs de compétences : nous contacter pour étude précise du dossier

MÉTIERS VISÉS

Chargé d'affaires ; Business developer ; Responsable du développement commercial ; Responsable de secteur / de site / de point de vente ; Conseiller clientèle ; Responsable des ventes / chef des ventes

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE

- Titre Professionnel Manager de la performance commerciale
- Master en marketing et/ou communication

NOTRE PROJET : OSEZ L'EXCELLENCE

- ☑ Accompagnement personnalisé
- ☑ Passage du TOEIC offert
- ☑ Aide à la recherche d'entreprise d'accueil
- ☑ Remise d'un guide pratique de l'Apprentissage
- ☑ Formation accessible aux personnes en situation de handicap



Indicateurs de la certification (source France Compétences) :
Taux d'insertion global à 6 mois de 92 % (2021) et 81 % (2020) ;
Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois de 42 % (2021) et 56 % (2020).
Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans de 50% (2021) et 57% (2020)

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Réponse sous 2 mois à l'issue du processus complet de recrutement

ETAPE 1
Je **complète** et **transmets** mon dossier de candidature au CFA. *Dossier de candidature à télécharger sur scse.fr/inscriptions*

ETAPE 2
Le coordinateur de la formation me propose un RDV pour un **entretien de motivation**

ETAPE 3
Ma **candidature** est **acceptée** (sous réserve d'obtention du diplôme requis) :
- je participe aux ateliers de Techniques de Recherche d'Emploi
- **je propose ma candidature aux entreprises**

ETAPE 4
Le CFA prend contact avec mon entreprise et élabore le **contrat d'apprentissage**

Calendrier des candidatures de janvier à août pour la rentrée de septembre

CONTACTEZ-NOUS !

Centre de Formation Continue et par Apprentissage
Sainte Croix - Saint Euverte
www.scse.fr

9 boulevard Saint Euverte
45000 ORLÉANS
02.38.52.27.09
cfa@scse.fr

HANDICAP

label LYCÉE DES MÉTIERS 2024 - 2029

Mise à jour : octobre 2026