

# Responsable de développement commercial

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

FORMASUP CAMPUS  
CECOTTI Sandrine  
05.56.34.01.73  
sandrine.cecotti@formasup-campus.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Dossier  
Tests  
Concours  
Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST  
(Niveau 5 européen)

### Conditions d'accès :

Le cursus préparant à la Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » (RDC) s'adresse prioritairement aux candidats :  
•Titulaires d'un Bac + 2 ou d'une certification professionnelle niveau 5 validée. Sur demande de dérogation, cette Certification Professionnelle est également ouverte aux candidats :  
•De niveau Bac+2 (ou formation de niveau 5) si la moyenne générale obtenue à l'examen est supérieure à 8/20 pour les diplômés évalués en notes. •Titulaires du Baccalauréat et justifiant de 3 années d'expérience dans le secteur. Les dérogations sont soumises à ADMTC et validées par l'organisme certificateur avant l'entrée en formation (dernière commission le 31/10). Un justificatif du niveau requis pour intégrer la formation (dernier diplôme obtenu, dérogation, ...) est exigé et doit être télé-déposé par le candidat sur la plateforme admtc.pro au moment de son inscription à la formation certifiante.

### Prérequis pédagogiques :

Le cursus préparant à la Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » (RDC) s'adresse prioritairement aux candidats :  
•Titulaires d'un Bac + 2 ou d'une certification professionnelle niveau 5 validée. Sur demande de dérogation, cette Certification Professionnelle est également ouverte aux candidats :  
•De niveau Bac+2 (ou formation de niveau 5) si la moyenne générale obtenue à l'examen est supérieure à 8/20 pour les diplômés évalués en notes. •Titulaires du Baccalauréat et justifiant de 3 années d'expérience dans le secteur. Les dérogations sont soumises à ADMTC et validées par l'organisme certificateur avant l'entrée en formation (dernière commission le 31/10). Un justificatif du niveau requis pour intégrer la formation (dernier diplôme obtenu, dérogation, ...) est exigé et doit être télé-déposé par le candidat sur la plateforme admtc.pro au moment de son inscription à la formation certifiante.

### Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

## Objectif de la formation

En lien avec la direction marketing et/ou des ventes de l'entreprise, le chargé de développement marketing et commercial contribue au développement des produits ou services de son entreprise dans un contexte national ou international, en lien avec les services du marketing d'une part, et des ventes de l'autre. Il applique et met en œuvre la stratégie commerciale de l'entreprise dans sa ou ses zones d'intervention. Il participe à la conception et à la préparation des actions de marketing opérationnel de l'entreprise.

## Contenu et modalités d'organisation

**BLOCS - MODULES - THEMES HEURES FILIERE BLOC 1 - Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales (S.1) 175**  
L'étude de marché 21 Le diagnostic stratégique 21 La recherche d'actions commerciales 35 Le plan d'actions commerciales 91 Epreuves nationales 7 Diagnostic stratégique 0 Plan d'actions commerciales 7 Contrôle continu individuel 0 S.1 - Etude de marché 0 S.1 - Outils de pilotage 0 BLOC 2 - Développer la stratégie de croissance de l'entreprise 175 Stratégie commerciale d'entreprise 21 Typologie des clients 28 L'action par le prix 35 L'action par la commercialisation 77 Epreuves nationales 14 Développement commercial 7 Entretien de négociation 7 Contrôle continu individuel 0 S.2 - Politique de prix 0 S2 - Gestion portefeuille clients 0 BLOC 3 - Manager une équipe commerciale 105 Le recrutement 21 Le pilotage de la force de vente 77 Epreuves nationales 7 Management d'équipe 7 Contrôle continu individuel 0 S3 - Le recrutement 0 S3 - L'animation d'équipe 0 Evaluations certifiantes 10,5 Grand Oral 10,5 Bloc Transversal - Hors Blocs certifiants 87,5 Anglais 28 Accompagnement et suivi écrits individuels par le référent 21 Master-Class (LinkedIn) 3,5 Master Class - Prise de Parole en Public 7 Training Grand Oral 14 Reentrée / Intégration / épreuves compensatoires et bilan 28 TOTAL PLAN DE FORMATION 567

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**  
Commentaires sur la parcours personnalisable **567 HEURES EN CONTRE ET 8 SEMAINES DE STAGE EN ENTREPRISE**

## Validation(s) Visée(s)

**Responsable du développement commercial - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)**

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

## Et après ?

### Suite de parcours

Après l'obtention du Bachelor, une poursuite d'études est possible en : Mastère Manager Développement commercial Mastère Manager d'entreprise et de la transition Mastère Manager Gestion Finance

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
<b>00462454</b>	du 16/09/2024 au 03/09/2025	Bordeaux (33)	<b>FORMASUP CAMPUS</b>			
<b>00512966</b>	du 15/09/2025 au 04/09/2026	Bordeaux (33)	<b>FORMASUP CAMPUS</b>			
<b>00512967</b>	du 15/09/2025 au 04/09/2026	Bordeaux (33)	<b>FORMASUP CAMPUS</b>		Non éligible	