

Bachelor 3 Responsable du Développement Commercial

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

EBBS- BUSINESS SCHOOL
sabine METREAU
05.57.10.38.15
contact@ebbs.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
Concours
Épreuves écrites
Épreuves orales

Niveau d'entrée requis :

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

Conditions d'accès :

Concours Dossier

Prérequis pédagogiques :

Être titulaire d'un BAC+2 (ou niveau sous conditions) ; BTS, Licence 2, DUT Être titulaire d'un diplôme ou d'une attestation, délivré par une école ou une université, qui valide au moins 120 crédits selon le système européen de crédits transférables (ECTS)

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Selon la taille de l'entreprise et son organisation interne, le Responsable du Développement Commercial endosse des responsabilités plus ou moins élargies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale, et doit assurer tout ou partie des activités inhérentes. La complexité de son activité dépend également en grande partie du secteur d'activités, du niveau concurrentiel de son marché et de son implantation (régionale, nationale, internationale). Selon Les Métiers en 2030 – rapport coréalisé par France stratégie et la Dares, les cadres commerciaux font partie d'une typologie de métiers qui pourraient manquer de main-d'œuvre, aggravant les tensions actuelles sur le recrutement. Dans cette catégorie, qui inclut les métiers expérimentés ou de seconde partie de carrière, le recrutement se fait plutôt parmi des personnels expérimentés (peu de débutants) et les départs en fin de carrière sont importants. Afin de réduire les tensions sur le recrutement, il serait nécessaire de diversifier les canaux de recrutement, en attirant des professionnels en provenance d'autres métiers (mobilités), des professionnels déjà en poste, ou des jeunes débutants. Cette démarche devra être accompagnée de l'adaptation des dispositifs d'accompagnement, proposer des formations spécifiques et former des chômeurs à des métiers qui recrutent, y compris des cadres commerciaux.

Contenu et modalités d'organisation

BLOC 1 • Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales BLOC 2 • Développer la stratégie de croissance de l'entreprise BLOC 3 • Manager une équipe commerciale En début d'année, les étudiants font le choix entre 4 spécialisations afin de recevoir un enseignement supplémentaires dans le secteur qui les intéresse le plus : Commerce International Marketing Digital Marketing du Luxe Négociateur en Immobilier

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

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

Et après ?

Suite de parcours

Intégration d'un Mastère au sein de l'EBBS, plusieurs possibilités : Mastère Manager en Ressources Humaines Mastère Manager Commercial et Marketing parcours Entrepreneurat Mastère Manager Stratégique d'Activités parcours Gestion/Finances Mastère Class Manager Wine&Spirits

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00589805	du 08/09/2025 au 29/08/2026	Le Bouscat (33)	EBBS- BUSINESS SCHOOL		Non éligible	