

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

NOUVEAUTÉ RENTRÉE 2025

☆ FORMATION EN ALTERNANCE 1 AN

- › Contrat d'apprentissage | 490 heures *ou*
- › Contrat de professionnalisation | 490 heures

☆ STAGE ALTERNÉ 1 AN

- › Statut étudiant › stages en entreprise

☆ Les objectifs

- DÉFINIR LA STRATÉGIE OPÉRATIONNELLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UNE ENTREPRISE
- DÉPLOYER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
- MANAGER LES ÉQUIPES COMMERCIALES ET FONCTIONNELLES
- CONTRIBUER À L'INNOVATION COMMERCIALE D'UNE ENTREPRISE EN MODE AGILE

QUELLES SONT LES POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES AU CAMPUS EN ALTERNANCE ?

☆ BAC+4/+5

- Manager Commercial et Marketing
- ou* Manager des Ressources Humaines

LE MÉTIER



Le Responsable du Développement Commercial conçoit et présente le plan d'action commerciale et marketing omnicanal de l'activité en France et ou à l'international.

Il met en oeuvre la stratégie commerciale, RSE et marketing de l'entité d'une entreprise.

Il pilote l'activité commerciale et son suivi financier.

Il assure le suivi de la relation client.

Il coordonne et gère des équipes commerciales.

Il participe à l'élaboration de nouveaux processus/ idées/ produits/services.

QUELS SONT LES EMPLOIS VISÉS ?

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

LES + DU CAMPUS

DES VALEURS ET RÉFÉRENCES

- Établissement Associatif sous contrat avec l'État, membre de l'Enseignement Catholique.
- Un projet éducatif mettant l'humain au cœur des préoccupations.

PÉDAGOGIE

- Accompagnement par un référent de la formation.
- Méthodes mobilisées : étude de cas d'entreprise, mise en situation, projet...

VIE ÉTUDIANTE

- Un BDE actif : intégration, gala de fin d'année, remise des diplômes, événements sportifs et culturels...

PARLÉA : Accompagnement par une équipe d'écoute et un psychologue.

RECHERCHE ENTREPRISE

- Un service dédié à la relation étudiants/entreprises (contrat en alternance et stages), Alternance Dating.

Des partenariats avec un vivier de + de 600 entreprises.



CONDITIONS D'ACCÈS

Être titulaire d'un diplôme BAC+2 minimum, BTS, 2ème année BUT ou titre de niveau 5 dans le domaine commercial.

QUALITÉS REQUISES

Vous êtes autonome, dynamique et créatif.

Vous avez un esprit entrepreneurial.

Vous êtes capable d'analyser et de synthétiser, de nouer facilement des contacts et vous avez l'esprit d'équipe.

S'INSCRIRE

Compléter un formulaire d'inscription sur notre site internet, lors de nos salons ou de nos portes ouvertes afin de recevoir un dossier d'inscription.

Retourner ce dossier avec les documents précisés dans la procédure d'inscription envoyée par mail.

L'admission est prononcée selon une étude du dossier et d'un entretien individuel de motivation et sous réserve de signer un contrat d'alternance.

RENTREE : Septembre 2025

Rentrée décalée jusqu'à 1 mois après le début de la formation.

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP OU A BESOIN(S) ÉDUCATIF(S) PARTICULIER(S)

Nous étudions au cas par cas les besoins spécifiques des bénéficiaires afin de mobiliser les moyens et les réseaux nécessaires pour prendre en charge ou orienter les personnes en situation de handicap.

Contact : Aurélia RABIN

Mail : accompagnementhandicap@gscls.com

Certification professionnelle de niveau 6 (EU) «Responsable du Développement Commercial», enregistrée au RNCP sous le numéro 38505 par décision du directeur général de France Compétences en date du 21 décembre 2023, délivrée par AIPF *, Code NSF 312.

AIPF : Association Internationale pour la Formation.

Les «référentiels de la Certification Professionnelle» sont accessibles au public à l'adresse suivante : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38505>

2 MODALITÉS

EN ALTERNANCE

EN STAGE ALTERNE

ENTREPRISE

CONTRAT d'apprentissage
ou de professionnalisation
2 à 3 semaines par mois en entreprise

STAGE
Durée minimale du stage : 80 jours

FRAIS DE FORMATION

0 €
*Coût pris en charge par
l'OPCO de l'entreprise*
Aide ponctuelle apprentissage :
Fonds Social Région

3 825 €
(Coût 2025/2026)

TAUX D'OBTENTION À L'EXAMEN

Sortants 2026

%

Taux de présentation à l'examen pour les personnes
ayant débutées la formation : %

QUE DEVIENNENT NOS ÉTUDIANTS ?

Sortants 2026



Les formations supérieures
de l'enseignement catholique
des Pays de la Loire

LE PROGRAMME

BLOCS DE COMPÉTENCES

Cette certification professionnelle est constituée de 4 blocs de compétences. Ces blocs représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès.

BLOC 1 DÉFINIR LA STRATÉGIE OPÉRATIONNELLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UNE ENTREPRISE

BLOC 2 DÉPLOYER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UNE ENTREPRISE

BLOC 3 MANAGER LES ÉQUIPES COMMERCIALES ET FONCTIONNELLES D'UNE ENTREPRISE

BLOC 4 CONTRIBUER A L'INNOVATION D'UNE ENTREPRISE EN MODE AGILE

HORS BLOCS : COMPÉTENCES TRANSVERSES

ANGLAIS D'AFFAIRES, PRÉPARATION SÉJOUR LINGUISTIQUE ET SÉJOUR LINGUISTIQUE, EXCEL, INTELLIGENCE ARTIFICIELLE



Voyage d'études - Budapest 2024

BLOCS ET MODULES	
Bloc 1 - Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise	
Module 1	Elaborer un diagnostic stratégique
Module 2	Réaliser une cartographie des parties prenantes
Module 3	Définir sa stratégie marketing et élaborer son plan d'action
Module 4	Analyser son marché et la concurrence
Module 5	Elaborer le plan d'action marketing
Evaluation	Dossier «Stratégie Développement Commercial»
Bloc 2 - Déployer le plan de développement commercial d'une entreprise	
Module 1	Réaliser un plan d'action commercial
Module 2	Mesurer la performance commerciale
Module 3	Elaborer un plan de prospection commerciale omni-canal
Module 4	Satisfaire, fidéliser et gérer les réclamations du client
Module 5	Piloter la gestion budgétaire
Evaluation	Dossier «Pilotage du Développement commercial»
Module 6	Réussir une négociation
Evaluation	Challenge Négó
Evaluation	Business Game de négociation commerciale

BLOCS ET MODULES	
Bloc 3 - Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise	
Module 1	Recruter et former une équipe commerciale
Evaluation	Recruter et former
Module 2	Animer une équipe commerciale
Module 3	Analyser la performance commerciale
Module 4	Ethique professionnelle
Evaluation	Jeux de rôle «Réunion d'équipe»
Bloc 4 - Contribuer à l'innovation d'une entreprise en mode agile	
Module 1	Value Proposition Design : une méthode pour innover
Module 2	Manager l'innovation
Module 3	Gestion de projet Agile
Module 4	Management de projet d'affaires (PDCM) en mode agile
Evaluation	Dossier «Innovation à valeur ajoutée»
Module 5	Elaborer et mesurer l'efficacité de la communication responsable
Module 6	Améliorer la stratégie digitale de l'entreprise
Evaluation	Dossier «Communication RSE»
Hors bloc : Compétences transv erses	
Anglais d'Affaires Préparation séjour linguistique et séjour linguistique Excel IA	



Journée d'intégration et de cohésion
au Parc de Pignerolle - Septembre 2024

ÉVALUATIONS

Par blocs de compétences :
Contrôle continu, dossiers et projets
de groupes, mémoire professionnel,
Business Game, étude de cas pratique...



VALIDATION DU TITRE

LES CONDITIONS DE VALIDATION DU TITRE

L'attribution de la Certification Professionnelle est décidée par le Jury National de Certification réuni par l'organisme certificateur.

L'apprenant se verra attribuer la certification professionnelle s'il répond aux conditions cumulatives suivantes :

- Avoir validé les 4 blocs de compétences commun au travers d'évaluations composées d'écrits et de soutenances orales, organisées auprès d'un jury agréementé.

LES CONDITIONS SPÉCIFIQUES DE RATTRAPAGE

Les possibilités de rattrapage sont décidées lors du Jury National de Certification.

Le jury indiquera au candidat le cas échéant, la nature des compétences et des connaissances jugées non maîtrisées et lui communiquera également des consignes relatives aux actions à mettre en oeuvre afin d'obtenir la validation d'une compétence non acquise le jour du jury de bloc, via la réalisation d'expériences professionnelles ou le suivi d'une formation complémentaire.



Projet Campus 2026

**POUR EN SAVOIR +
SUR NOS FORMATIONS**

