

BAC +3

Responsable du Développement Commercial (RDC)

Le **Responsable du Développement Commercial (RDC)** est en charge de l'amélioration de la performance commerciale de l'entreprise.

RNCP 36395



La clé de votre réussite, c'est vous !

Vous aimez les défis et vous faites preuve de leadership ?

Vous aimez la relation client et la négociation ? Vous êtes attiré par la stratégie et le marketing produit ? Rejoignez notre **Bachelor RDC Responsable du développement commercial** !



Objectifs de la formation

Le **Bachelor RDC (Responsable du Développement Commercial)** vise à former des cadres commerciaux capables de piloter le développement d'un portefeuille d'affaires et capables d'animer le réseau de vente et de distribution d'une entreprise.

Organisation des études



Durée de la formation : **1 an**



Début de la formation :
Septembre 2025



Modalités d'accès :
**Contrat d'apprentissage ou de
professionnalisation**



Rythme d'alternance :
1 jour CFA/4 jours Entreprise

Chiffres clés



Contact et candidature

Directeur commercial
David Amanou

david.amanou@prisma-formations.com
01 58 02 69 73

S'inscrire ici

Compétences visées

- **Contribuer à la stratégie commerciale de l'entreprise** : concevoir et déployer des plans d'actions commerciaux, atteindre les objectifs stratégiques définis et participer à la croissance du chiffre d'affaires.
- **Définir et mettre en œuvre un plan d'action marketing** : réaliser des études de marché et une veille concurrentielle, proposer des actions de communication, aussi bien médias que hors médias.
- **Assurer la négociation des ventes et la fidélisation client** : mener une prospection ciblée en fonction des objectifs, construire une offre pertinente et qualitative, conduire les négociations dans le respect du cadre réglementaire et éthique, et fidéliser la clientèle.
- **Piloter la performance commerciale** : établir et présenter un budget prévisionnel, analyser les performances quantitatives et identifier les écarts entre les prévisions et les résultats.
- **Manager l'activité et les ressources humaines** : optimiser l'organisation du service, encadrer et animer une équipe commerciale, et mettre en place des dispositifs d'accompagnement.

Métiers visés

- Responsable du développement commercial
- Manager de clientèle
- Chargé d'affaires
- Responsable des ventes et/ou des achats
- Responsable grands comptes
- Responsable de centre de profit
- Responsable marketing
- Agent commercial

Le responsable du développement commercial évolue dans des secteurs variés tels que l'industrie, l'immobilier, les transports, les communications ou encore la banque.

Exemples de missions

- Développer un portefeuille grands comptes
- Gérer la relation client en BtoB et BtoC
- Réaliser une veille commerciale et analyser les marchés
- Concevoir des outils et méthodes d'aide à la décision marketing
- Manager une équipe commerciale

Exemples de missions

Les missions du **Responsable de Développement Commercial** se déclinent en trois grandes catégories :

Analyse de marché

- Définir son terrain de prospection (grands comptes, middle market, TPE...)
- Construire un argumentaire commercial en lien avec le produit
- Effectuer une veille concurrentielle et technologique

Prospection commerciale

- Générer des leads, c'est-à-dire identifier de nouveaux contacts et analyser leurs besoins
- Présenter les solutions adaptées
- Négocier et finaliser les conditions contractuelles

Reporting et suivi commercial

- Garantir l'atteinte des objectifs de chiffre d'affaires
- Assurer un suivi commercial efficace des clients

Programme de formation

Formation en alternance : **518 heures sur une année**

- Cours en présentiel et en distanciel
- Enseignements théoriques et ateliers pédagogiques
- Suivi individualisé pour la préparation des épreuves

Les blocs de compétences :

- **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

Les qualités et pré-réquis

- **Esprit entrepreneurial** : Agile, il sait créer des opportunités via son réseau.
- **Excellent relationnel** : Il s'adapte à divers interlocuteurs.
- **Résistance au stress** : Capable de gérer la pression.
- **Organisation rigoureuse** : La maîtrise des outils CRM est un atout.
- **Capacités d'analyse** : Il détecte le potentiel des marchés et offres.
- **Dispose d'un diplôme** BAC+2 ou équivalence.

Selon une étude menée par Urban Linker :

- **Junior** : Fixe entre 25 et 33 K€ + variable de 10 à 25 K€
- **Senior** : Fixe entre 51 et 60 K€ + variable de 20 à 50 K€

