

Bachelor Responsable du Développement Commercial



Filière : Tertiaire Niveau V – 120 Crédits ECTS

Prérequis :

- Être titulaire d'un diplôme de niveau BAC+2 de type BTS ou DUT
- Ou d'une certification professionnelle enregistrée de niveau 5 validée.
- Certification ouverte aux candidats de niveaux
- BAC+2 pouvant justifier de 3 années d'expérience dans le secteur

Formation :

Durée :

560 heures de formation - 1 an en alternance sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Début de la formation :

9 septembre 2024.

Lieu de formation :

15 bis, avenue de Saint-Etienne, Andrézieux-Bouthéon (42160).

Coût de formation :

Gratuite pour les apprentis.

Effectif de la formation :

15 apprenants par session.

Modalité d'accès :

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Modalités de recrutement :

- Compléter un dossier de candidature
- Parcoursup
- Etude du dossier scolaire
- Entretien individuel

Objectifs de formation :

- **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.

Modalités pédagogiques :

- Présence physique du formateur auprès de ces apprenants.
- Pédagogie active : théories, cas pratiques, mise en situation professionnelle
- Modalité d'évaluation : Tests, dossiers mise en situation, grand oral ...

Essentiel du contrat d'apprenti(e)

Double statut : étudiant(e) et salarié(e).

Âge : de 17 à 29 ans.

Démarrage du contrat : au plus tôt 3 mois avant le début de la formation.

Période probatoire : 45 jours en entreprise (si arrêt de travail, période d'essai prolongée d'autant de jours).

Repos hebdomadaire : 2 jours pleins/semaine ou selon la convention collective de l'entreprise.

Congés : 5 semaines. Les congés sont à prendre sur le temps en entreprise.

Temps de travail hebdomadaire = temps de formation + temps en entreprise

La rémunération : de 27% à 100 % du SMIC (sauf conditions plus favorables de la convention collective).

Marion LOPEZ

Directrice de l'organisme de Formation HILOZA
infos@hiloza.fr 04 77 35 43 35

Version 6-LL-23/01/2024

1

www.hiloza.fr

Bachelor Responsable du Développement Commercial



Filière : Tertiaire Niveau V – 120 Crédits ECTS

LES MATIERES	Heures de formation	Évaluation pédagogique	Modalités	Examineur
Bloc 1 : Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales.	195h	- Diagnostic stratégique - Plan d'actions commerciales - S1 – Étude de marché - S1 – Outils de pilotage	Écrit Écrit + Oral Écrit Contrôle des connaissances	Centre
Bloc 2 : Développer la stratégie de croissance de l'entreprise	207h	- Développement commercial - Entretien de négociation - S2 – Politique de prix - S2 – Gestion portefeuille clients	Écrit + Oral Oral Contrôle des connaissances	Centre
Bloc 3 : Manager une équipe commerciale	155h	- Management d'équipe - S3 – Le recrutement - S3 – L'animation d'équipe	Écrit + Oral Contrôle des connaissances	Centre
Évaluation Transverses				
Évaluations professionnelles des compétences métier et comportementales				
Évaluation des compétences en situation de travail			Grille	Entreprise
Auto-évaluation des compétences métier et comportementales				
Auto-évaluation de l'apprenant dans le processus d'évaluation			Grille	Apprenant
Bloc 1, 2, 3	Grand Oral			Certificateur

Après la formation ?

Poursuite d'études

Master ou titres certifiés de niveau BAC+5 en commerce.

Emplois accessibles

Responsable de la stratégie commerciale, Responsable du développement commercial, Business developer, Responsable commercial, Responsable e-commerce, Responsable commercial international, Responsable du développement.

Marion LOPEZ

Directrice de l'organisme de Formation HILOZA
infos@hiloza.fr 04 77 35 43 35

Version 6-LL-23/01/2024

2

www.hiloza.fr