

BACHELOR RDC RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Cette formation menant à la certification :

• **titre a finalité professionnelle** « responsable de développement commercial », de niveau 6, code NSF, enregistré au RNCP par décision de France compétences code RNCP : 37849

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Bloc de compétences 1 : Mettre en place la politique commerciale définie par la direction
- Bloc de compétences 2 : Piloter le développement opérationnel du service commercial
- Bloc de compétences 3 : Développer le potentiel de l'entreprise par la mise en place d'une stratégie de croissance

Le métier préparé

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).

Prérequis

Âge : jusqu'à 29 ans révolus.

Niveau d'entrée : Le candidat doit être titulaire d'un diplôme BAC +2, ou titre RNCP de niveau 5, ou de 120 crédits ECTS (dans le cadre des ECTS, le dossier devra être validé par CDP un dossier spécifique pourra être demandé).

• A défaut, le candidat justifie de plus de 3 années d'expérience dans des responsabilités commerciales. Dans ce cas, une demande est faite au CERTIFICATEUR qui est le seul à valider la candidature.

Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance, autonomie, responsabilité, maîtrise technologique.

Modalités d'inscription

Dossier de candidature complété.

Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.

Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.

Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

** Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.*

Formation par apprentissage

Code diplôme (Code NSF 312) **Code RNCP** 37849

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'Etat de Niveau 6 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+3.

Durée de la formation

550 heures (sur 1 an).

Durée du contrat

1 an

(jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap).

Rythme de l'alternance

2 jours en CFA

3 jours en entreprise

1 semaine de 35h/an.

Coordonnées du CFA



Campus Tezenas du Montcel

31 boulevard Alfred de Musset

42000 SAINT ETIENNE

04 77 79 14 08

alternance@tezenas.org

www.tezenas.org

Contenu de formation

Bloc 1 :

Mettre en place la politique commerciale définie par la direction

- Le travail de projet collaboratif
- La communication écrite
- Gestion de réunion
- La communication interpersonnelle
- La recherche de concept
- L'action par le produit
- L'action par le prix
- L'action par la commercialisation
- L'action par la communication
- Stratégie digitale

Bloc de compétences 2 : Bloc 2 : Piloter le développement opérationnel du service commercial

- Droit du travail
- Le recrutement
- Intégration du personnel
- L'évaluation des commerciaux
- Organisation du travail
- Le manager coach
- Management par l'animation
- La délégation
- Gestion des conflits
- Anglais

Bloc de compétences 3 : Développer le potentiel de l'entreprise par la mise en place d'une stratégie de croissance

- L'étude de marché
- Les choix stratégiques
- Le pilotage du projet de croissance
- L'animation du projet de croissance
- Le reporting à la direction générale
- Accompagnement du plan d'action stratégique

Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques), la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets, une organisation coopérative des apprentissages et une responsabilité personnelle de l'alternant(e).



Évaluations certificatives / Sessions d'examen

Bloc 1 :

Mettre en place la politique commerciale définie par la direction

Mise en situation professionnelle réelle, portant sur la réalisation du diagnostic stratégique de l'entreprise.

Mise en situation professionnelle reconstituée, portant sur la création du plan d'actions commerciales de l'entreprise.

Dossier écrit et présentation orale devant un jury.

Bloc de compétences 2 : Bloc 2 : Piloter le développement opérationnel du service commercial

Étude de cas, portant sur le développement de la stratégie de croissance d'une entreprise (à choisir parmi 4 entreprises proposées), pendant une durée de trois mois, comprenant deux parties : un dossier écrit et une présentation orale devant le jury.

Bloc de compétences 3 : Développer le potentiel de l'entreprise par la mise en place d'une stratégie de croissance

Mise en situation professionnelle reconstituée, portant sur le management d'une équipe commerciale portant sur un dossier écrit et une présentation orale devant le jury.

Conditions de validation du titre

Afin de se présenter devant le jury du Grand Oral, le candidat doit :

- avoir été évalué à toutes les épreuves de la certification,
- avoir été évalué par son tuteur ou son maître de stage en situation de travail en produisant une évaluation professionnelle complétée,
- avoir transmis son passeport certification
- avoir complété son auto-évaluation métiers et comportementale

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

Après la formation

- Master Management international (bac + 5)
- Master Affaires internationales (bac + 5)
- Entrée dans la vie active

Débouchés professionnels :

Responsable du développement commercial

Chargé du développement commercial

Business développer

Ingénieur commercial

Attaché commercial

Technico-commercial

Chargé d'affaires

BACHELOR RDC RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Modalités financières

Sous statut scolaire

Aucun frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût moyen préconisé par France Compétences : 6631,84 €

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 ^{ère} année	27%	43%	53%*	100 %*
2 ^{ème} année	39%	51%	61 %*	100 %*
3 ^{ème} année	55%	67%	78 %*	100 %*

* Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).
- Vous poursuivez un parcours en formation en apprentissage après une 2^{ème} année de BTS ou BTSA sous statut scolaire : La rémunération sera celle d'une 2^{ème} année d'exécution du contrat.
- Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :
 - diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
 - qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
 - durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.

À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

BACHELOR RDC RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Aides financières de l'apprenti (sous conditions)

- Aide pour l'acquisition **du 1er équipement**.
- Aide pour **l'hébergement** (maxi 6 € par nuitée lors des périodes de formation au CFA).
- Aide pour **la restauration** (maxi 3 € par repas lors des périodes de formation au CFA).
- Aide au financement **du permis de conduire** de 500€ pour les apprentis majeurs.

Dates de la formation

Année de la formation	Promotion	Date de début de la formation	Date de fin de la formation (incluant examens)
1 ^{ère} année	2024-2025	16/09/2024	08/07/2025
1 ^{ère} année	2025-2026	17/09/2025	09/07/2026

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier chaque année

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 2 mois avant la date de début de la formation et 2 mois après. Pas d'intégration possible en cours de formation

Publics accueillis

Formation proposée en mixité des publics apprentis et scolaires.

Statistiques :

Année d'obtention de la certification	Nombre de certifiés	Nombre de certifiés à la suite d'un parcours vae	Taux d'insertion global à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois (en %)	Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans (en %)
2024	EN ATTENTE	0	EN ATTENTE	EN ATTENTE	EN ATTENTE



BACHELOR RDC RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Matériel / Équipement

- ✓ Salles de cours équipées de vidéo projection et système audio, écran, tableau blanc, connexion internet Wi-Fi.
- ✓ Salle de travail en autonomie, photocopieuse, imprimante et scan à disposition
- ✓ Plateau technique : licence office365 offerte, espace collaboratif numérique de travail (SharePoint ; OneDrive) un amphithéâtre équipé vidéo et audio, serveur RDS à distance.

Accès par transport

Proximité du centre-ville Tram

Gare routière et gare SNCF

Accessibilité P.M.R. des locaux

Ascenseur

Les + de la formation

Engagements et partenariats

Restauration : Self Hébergement :

Internat

Coordonnées du CFA



Campus Tezenas du Montcel

31 boulevard Alfred de Musset 42000 SAINT ETIENNE

04 77 79 14 08

alternance@tezenas.org

www.tezenas.org



LES PRINCIPES – LES OBJECTIFS – LES OPPORTUNITES

Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail de type particulier, CDI ou CDD signé par l'employeur et l'apprenti ou son représentant légal (s'il est mineur).

Pour devenir apprenti il faut être âgé de 15 à 29 ans au début du contrat d'apprentissage. Il existe toutefois des dérogations.

Durée du contrat d'apprentissage

Le contrat d'apprentissage peut être conclu :

- Pour une durée limitée, dans le cadre d'un CDD. Elle est alors au moins égale à la durée de la formation.
- Pour une durée indéterminée, dans le cadre d'un CDI, le contrat débute dans ce cas par la période d'apprentissage, et est régi par les dispositions du code du travail relatives au contrat d'apprentissage. A la fin de cette période la relation contractuelle se poursuit dans le cadre des dispositions du code du travail relatives au CDI, à l'exception de celles sur la période d'essai.

Statut

Au sein de son entreprise l'apprenti est un salarié comme les autres, il bénéficie des mêmes droits et est soumis aux mêmes obligations

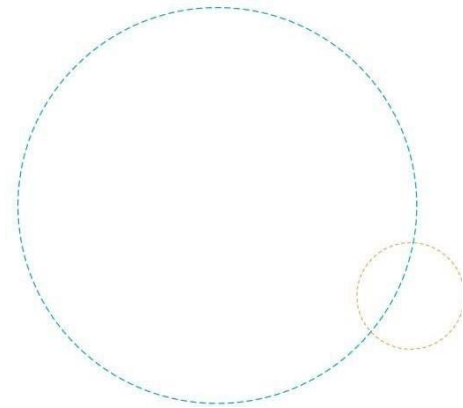
En tant que salarié(e), quels sont mes droits ?

- Une rémunération mensuelle calculée en % du SMIC ou du minimum conventionnel,
- Une exonération des charges salariales,
- Des congés payés, à prendre pendant les périodes « entreprise » (mêmes droits aux congés payés que l'ensemble des salariés de l'entreprise),
- Disposer de 5 jours de congés supplémentaires pour révision d'examens (dans le mois qui précède les épreuves et sous conditions que ces jours soient organisés par le CFA),
- Un Compte Personnel de Formation (CPF),
- Une couverture « maladie, accident du travail... » par la Caisse d'Assurance Maladie dont il relève (CPAM ou MSA),
- Une cotisation retraite,
- Une assurance chômage au terme du contrat,
- Son ancienneté est prise en compte s'il signe un autre contrat de travail avec la même entreprise à l'issue de l'apprentissage.
- Au maintien des allocations familiales jusqu'à 20 ans si son salaire n'est pas supérieur à 55 % du SMIC,
- L'allocation logement s'il occupe un logement indépendant de celui de ses parents.

Un statut de salarié.. avec les mêmes avantages que les étudiants des métiers* En tant

que salarié(e), quelles sont mes obligations ?

- Respecter le règlement intérieur de l'entreprise,
- Travailler pour l'employeur et effectuer les travaux confiés en conformité avec les progressions de la formation,
- Suivre la formation en CFA et participer à la construction de mon parcours de formation,
- Respecter le règlement intérieur du CFA,
- Appliquer les consignes de santé et de sécurité au travail pour protéger ses collègues et lui-même.
- Renseigner et exploiter régulièrement le livret d'apprentissage et les documents de liaison qui me sont confiés durant ma formation au CFA et en entreprise,
- Se présenter à toutes les épreuves de l'examen,
- Transmettre, le cas échéant, les justificatifs d'absence tels qu'ils sont définis par le code du travail, les autres absences étant injustifiées.
- Répondre aux différentes enquêtes pendant et au terme de mon contrat



Quelle sera votre rémunération ?

Repère : **SMIC MENSUEL au 01/11/2024 : 1 801.80 €/ mois (35 heures) Soit 11,88 euros / heure**

En 1ère année de contrat d'apprentissage			
Âge de l'apprenti	Moins de 18 ans	18 à 20 ans	21 ans et plus
Salaire brut	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC
En 2ème année de contrat d'apprentissage			
Âge de l'apprenti	Moins de 18 ans	18 à 20 ans	21 ans et plus
Salaire brut	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC
En 3ème année de contrat d'apprentissage			
Âge de l'apprenti	Moins de 18 ans	18 à 20 ans	21 ans et plus
Salaire brut	55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC

26 ans et plus, 100% du SMIC ou du salaire minimum conventionnel de l'emploi occupé.

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de croissance). **Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.**

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Le Centre de Formation s'engage à assurer la formation, à suivre le candidat sur le plan pédagogique, à l'inscrire aux épreuves sanctionnant la formation (sous réserve que ce dernier respecte le règlement intérieur du centre et suive assidûment la formation), à mettre à sa disposition tous les moyens pédagogiques nécessaires à sa formation.

Le CAMPUS TEZENAS DU MONTCEL informe que la validation du contrat d'apprentissage est soumise à l'accord de l'OPCO. En cas de refus, la responsabilité du CAMPUS TEZENAS DU MONTCEL ne peut être retenue.