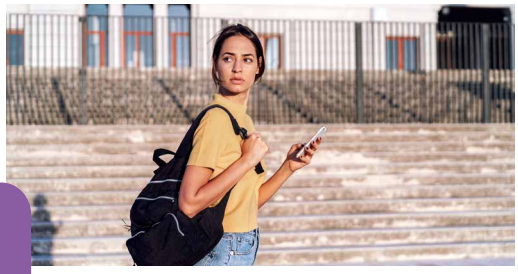
TITRE 6 Responsable du Développement Commercial

En apprentissage

Certification professionnelle de niveau 6 «Responsable du Développement Commercial» enregistrée au RNCP sous le numéro 38505 par décision du directeur général de France Compétences en date du 21/12/2023, délivrée par AIPF, code nsf 312.

IDRAC BUSINESS SCHOOL
DEVENEZ REMARQUABLE





NIVEAU DE DIPLÔME
TITRE 6
Nomenclature : niveau 6

CODE RNCP
38505

CERTIFICATEUR
Association internationale pour la formation (AIPF)

FORMATION
Certifiante
Durée : 1 an

DOMAINES DE FORMATION
Marketing, développement et stratégie commerciale

MODALITÉS D'ACCÈS
Admissions en 3 étapes :
1 - Dépôt du dossier en ligne
2 - Entretien individuel
3 - Réception de la réponse sous 5 jours après épreuve orale
Début des inscriptions : de 1 jour à 9 mois avant le début de la formation qui commence en septembre.

PRÉ-REQUIS
- Entrée à Bac +2
- Réservé uniquement à toute personne ayant validé un Bac +2 ou 120 ECTS

TAUX DE RÉUSSITE
100 % (2026)

Accès aux personnes en situation de handicap étudié lors de l'entretien de positionnement.
Voir encadré : « Handicap ».

PROGRAMME
- **Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise (84h)**
- **Déployer le plan de développement commercial d'une entreprise (140h)**
- **Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise (86h)**
- **Contribuer à l'innovation commerciale d'une entreprise en mode agile (116h)**
- **Travaux professionnels (64h)**

EN APPRENTISSAGE
Rythme
- 1 semaine en formation
- 2/3 semaines en entreprise

Les + de l'apprentissage
+ Expérience professionnelle
+ 1 diplôme, 1 métier
+ Insertion professionnelle
+ Formation prise en charge par l'employeur
+ Poursuite d'études possible
+ Salaire

OBJECTIFS
- Maîtriser les fondamentaux du développement d'une Business Unit, dans un contexte d'activité internationale

Dans un contexte caractérisé par :
- La transformation digitale, impactant les processus commerciaux et la relation client
- La nécessité d'unifier la démarche commerciale et la démarche marketing
- L'élargissement des fonctions à l'ensemble de la relation et de l'expérience client
- Savoir gérer une équipe, des projets de développement et un budget
- Définir et maîtriser le parcours client

MODALITÉS D'ÉVALUATION
Cas pratiques, dossiers, jeux de rôle, Business Game inter-campus, études de cas, mises en situations professionnelles, mémoire professionnel.
Les 4 blocs de compétences, ainsi que le mémoire professionnel, doivent être validés pour obtenir la certification professionnelle.

INFOS PRATIQUES SUR LE PARCOURS
- Contrat d'apprentissage

DÉBOUCHÉS
- Responsable du développement commercial
- Responsable commercial / marketing / 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

TARIFS
- Formation financée pour les alternants. La prise en charge est assurée par FRANCE Compétences et gérée par l'opérateur de compétences (OPCO).
- Consultables en ligne.

DÉBUT ET LIEU DE FORMATION
Septembre
Châlons-en-Champagne
Rentrée décalée sous conditions

POURSUITE D'ÉTUDES
- Vers le Programme Grande École (diplôme visé Bac+5 - Grade de Master)
- MBA (certification professionnelle de niveau 7)

VOTRE INTERLOCUTRICE
Delphine PARAMANOFF
Coordinatrice pédagogique
campus@ozanam-groupe.fr
03 26 69 32 70

Mise à jour : novembre 2026