

Bachelor Management Commercial



Titre de niveau 6 «Responsable du développement Commercial» (BAC +3) - Reconnu par l'État Français

Objectifs de la formation

Le Bachelor Management Commercial forme des professionnels capables de piloter la stratégie commerciale et le développement d'une entreprise.

L'objectif est de permettre aux apprenants d'acquérir **une vision globale de l'activité commerciale** afin de contribuer à la croissance de l'entreprise, au développement du portefeuille clients et à l'amélioration de l'expérience client.

À l'issue de la formation, les apprenants seront en capacité de :

- Élaborer et mettre en oeuvre la **stratégie opérationnelle commerciale et marketing**
- Élaborer un plan de développement commercial
- Déployer **une stratégie de prospection et de fidélisation**
- Piloter la **relation client et l'expérience client**
- Participer à l'**élaboration de nouveaux processus**, idées, produits/services en mode agile
- Mettre en place des **actions de communication** relevant du marketing de l'innovation
- **Manager, piloter et coordonner** les équipes

Entreprises d'accueil

- TPE, PME et grandes entreprises
- Start-up et entreprises innovantes
- Sociétés de services (BtoB / BtoC)
- Entreprises industrielles ou commerciales

Perspectives

◆ Poursuite d'études

La formation constitue une étape structurante dans un parcours de formation en management commercial et peut permettre une poursuite d'études vers un Master ou des formations de niveau équivalent.

◆ Insertion professionnelle

- Responsable du développement commercial(e)
- Responsable commercial(e) / de comptes
- Conseiller(ère) commercial(e)
- Chef(fe) de projet commercial(e)

✱ Durée

1 an

✱ Prérequis

Après un BAC+2

✱ Modalités

Alternance • Apprentissage
Finançable CPF

✱ Rentrée

24 septembre 2026

✱ Campus

Clermont-Ferrand

Idi votre avenir vous ressemble !



VALIDATION

Après réussite aux examens, obtention de la certification professionnelle «**Responsable du développement commercial**» de niveau 6 (**BAC +3**), enregistrée au RNCP sous le numéro 38505 par France Compétences dont l'organisme certificateur est AIPF-ICL, partenaire de **CFI Formation**.

CONTACT

CFI Formation
4, rue Pierre Boulanger
63100 Clermont-Ferrand

Tél. **04 73 90 21 52**
recrutement@cfiformation.fr
www.cfiformation.fr

ACCÈS

Ligne de bus n°E4 + Parking

CANDIDATURE



Programme de la formation

Responsable du développement commercial



CONTENU PÉDAGOGIQUE

✳ Bloc 1 – Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial

Réalisation d'un diagnostic stratégique et d'une veille
Cartographie des parties prenantes et pilotage de la relation (SRM)

Définition de la stratégie marketing et hiérarchisation des cibles

Analyse du marché et de la concurrence (benchmarking)

Construction, présentation et ajustement du plan de développement commercial

✳ Bloc 2 – Déployer le plan de développement commercial

Réalisation et pilotage d'un plan d'action commercial (PAC)
Mesure de la performance commerciale (KPI, tableaux de bord)

Élaboration d'un plan de prospection omnicanal

Satisfaction, fidélisation et gestion des réclamations clients (CRM, RGPD)

Pilotage de la gestion budgétaire (budget commercial, ROI)

Réussite d'une négociation (CAP, SONCAS)

✳ Bloc 3 – Manager les équipes commerciales

Recrutement et formation d'une équipe commerciale

Animation d'une équipe en présentiel et distanciel (management hybride)

Management de la diversité et des situations de handicap

Analyse de la performance commerciale (objectifs SMART, KPI)

✳ Bloc 4 – Contribuer à l'innovation commerciale

Conception d'une proposition de valeur différenciante (Value Proposition Design)

Management et pilotage de l'innovation

Conduite d'un projet en mode agile (Scrum, Kanban, sprints)

Déploiement d'une communication responsable et RSE

Amélioration de la stratégie digitale de l'entreprise (marketing digital, UX)

✳ Bloc transversal

Anglais professionnel

Intelligence artificielle : usages et bonnes pratiques

Analyse de données avec Excel

Communication en situation professionnelle

Dossier professionnel

✳ Approfondissements

Rentrée, intégration, projet citoyen, thématiques professionnelles,

...

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Études de cas

Mises en situation professionnelles

Jeux de rôles

Soutenances orales et dossiers professionnels

ÉVALUATIONS

Contrôle continu

Mises en situation professionnelles individuelles

Projet collectif

Épreuves orales individuelles

Dossier de valorisation des compétences soutenu à l'oral

Évaluation de la période d'application en entreprise

L'obtention de la certification nécessite la validation de tous les blocs de compétences et de l'évaluation complémentaire.

La formation, elle-même, est évaluée via des questionnaires de satisfaction et lors de bilans.

MODALITÉS DE FORMATION

La formation se déroule en mix-learning, associant des formations en présentiel, de la Formation Ouverte et À Distance (FOAD) et de la Formation En Situation de Travail (FEST).

Les enseignements se déroulent de 08h30 à 12h15 et de 13h30 à 17h15. Ces horaires peuvent être ajustés en fonction des contraintes pédagogiques, notamment lors d'événements tels que des visites d'entreprises ou des interventions extérieures. Le programme de formation peut faire l'objet d'adaptations pédagogiques afin de tenir compte du niveau des apprenants, de leurs acquis et de l'avancée du groupe.

MOYENS TECHNIQUES

Supports pédagogiques

Plateforme pédagogique numérique

Salles de formation équipées

Matériel pédagogique

Logiciel(s) spécifique(s) (Office 365, ...)

RÉFÉRENCE

Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » enregistrée au niveau 6 du RNCP sur décision de France Compétences du 21/12/2023, délivrée par AIPF-ICL, organisme certificateur. Échéance de l'enregistrement : 21/12/2026. Code NSF 312 - RNCP n° 38505. Certification accessible via le dispositif VAE.

