

Formation  
en alternance

## Bachelor

## Responsable du développement commercial

Titre certifié «Responsable du développement» de niveau 6,  
codes NSF 310 et 312, enregistré au RNCP N° 39205 le 27/06/2024, délivré par FORMATIVES

## Pré-requis

Vous êtes titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BTS) ou d'un diplôme de niveau 4 (BAC) avec au moins 3 années d'expériences professionnelles liées au développement ou à la gestion d'entreprise, vous êtes éligible à la formation. Pour être admis, vous devrez participer à un entretien et réaliser des tests.



## L'objectif

Le responsable du développement joue un rôle central dans le développement de l'entreprise. Il a une vision globale de la stratégie de l'entreprise et a pour objectif de déployer :

- Une stratégie de développement axée sur les tendances, nouveaux modes de vie et de travail, nouvelles réglementations, nouveaux outils,
- Une stratégie marketing dans le but d'apporter de nouveaux marchés et de développer le portefeuille clients,
- Sa créativité et des compétences techniques pour faire évoluer ou inventer de nouveaux produits ou services,
- Des outils, matériels, logiciels pour assurer la transformation numérique permettant d'assurer sereinement le développement de l'entreprise,
- La recherche de financements pour assurer les projets de développement,
- Une communication ciblée sur développement du potentiel d'affaires ou les réseaux sociaux pour accroître la notoriété de l'entreprise et développer son réseau professionnel,
- Des techniques commerciales afin de proposer des solutions pour assurer la croissance de l'entreprise,
- Des tableaux de bord pour assurer un suivi de l'activité et un reporting, dans un souci d'amélioration de la rentabilité.



## Les + de la formation

- Un accompagnement individualisé
- Travail en mode Projet
- Des interventions de professionnels



## Les débouchés métiers

- Chef(fe) de vente
- Responsable commercial
- Responsable de développement
- Responsable grands comptes
- Responsable partenariat, chargé(e) d'affaires



## Contact recrutement :

recrutement@alpa-is4a.fr  
06 37 42 28 02



## Réfèrent handicap / mobilité :

referent-hm@alpa-is4a.fr  
06 37 42 28 02



## is4a

9 rue de la Vologne Bâtiment F  
54520 Laxou  
03 83 52 53 00



Pour plus d'infos,  
rendez-vous sur notre site :  
[www.alpa-is4a.fr](http://www.alpa-is4a.fr)



## Voie de formation :

- Formation en alternance, dans le cadre contrat d'apprentissage ou d'un contrat de professionnalisation, en 1 an  
*(2 jours / semaine)*

## Financement :

Formation financée et rémunérée :

- Coût de formation pris en charge par les OPCO
- Rémunération qui dépend de l'âge et du nombre d'année d'alternance (nous consulter)

**Equivalences / Passerelles :**  
nous consulter



## Unités d'enseignement :

UE1 : GESTION D'ENTREPRISE

*(70 heures – 10 crédits)*

UE2 : MARKETING *(50 heures – 6 crédits)*

UE3 : MANAGEMENT *(40 heures – 5 crédits)*

UE4 : COMMUNICATION *(50 heures – 6 crédits)*

UE5 : STRATÉGIE D'ENTREPRISE

*(50 heures – 6 crédits)*

UE6 : COMPÉTENCES PRO. PARCOURS

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

*(160 heures – 17 crédits)*

UE7 : VALORISATION DES COMPÉTENCES PRO.

*(80 heures – 10 crédits)*

## Les blocs de compétences :

RNCP39205BC01 - Mettre en oeuvre une stratégie de développement

RNCP39205BC02 - Mettre en oeuvre une stratégie marketing

RNCP39205BC03 - Piloter le développement en mode projet

RNCP39205BC04 - Manager durablement une équipe à proximité ou à distance

RNCP39205BC05 - Diffuser des produits et services

Chaque bloc de compétences validé mène à un certificat.

## Moyens pédagogiques :

- Suivi et accompagnement individualisé tout au long du parcours de formation
- Interventions de formateurs et professionnels de terrain
- Plateforme numérique
- Sorties pédagogiques à visée professionnelle

## Modalités d'évaluation :

Evaluation tout au long de l'année, basée sur :

- Etudes de cas, oraux, challenges
- Examen national
- Dossier professionnel avec 3 synthèses, un compte-rendu et 5 recommandations
- Grand oral individuel

## Modalités d'acquisition de la certification :

Pour obtenir la certification professionnelle, le candidat doit valider les 5 blocs de compétences constitutifs de la certification.