

# Niveau 6

Bac +3

# Certification PRO



DISTRICOM  
FORMATION

Partenariat



## BACHELOR

## RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

DATE DE LA FORMATION :  
04/11/2024 - 07/11/2025

DURÉE DE LA FORMATION  
12 mois (560 heures)

ALTERNANCE  
14 heures en formation  
(Mercredi & Vendredi)  
21 heures en entreprise

FONDS PUBLIC  
Stage alterné obligatoire  
80 jours minimum

PRÉ-APPRENTISSAGE  
PRÉPARATION MÉTIER (35H)

**MODALITÉS D'ACCÈS :**

Selon le dispositif d'accès à la formation :

- o Information individuelle ou collective
- o Dossier d'admission
- o Entretien individuel de conseil en formation
- o Tests de positionnement savoirs de base/métier

**DÉLAIS D'ACCÈS :**

Entre 1 et 3 mois selon le calendrier de la formation et le dispositif de financement mobilisé

**FINANCEMENT**

Contrat Apprentissage, Contrat Professionnalisation CPF, Pro A, Transition PRO...

**COÛT DE LA FORMATION**

A partir de 7 740,00 €  
Sous contrat d'apprentissage : les frais de scolarité sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise et l'apprenant est rémunéré par l'entreprise en fonction des barèmes en vigueur.

**ACCESSIBILITE**

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à en faire part à notre référent handicap



Votre référent handicap  
**Raphaël ROPARS**  
0690.52.10.11

### ● LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, les apprenants doivent être capable de :

- **Concevoir le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité**
- **Développer un portefeuille client B to B**
- **Négocier des accords contractuels complexes**
- **Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale**

### ● LE MÉTIER

Le responsable du développement des affaires contribue à la performance commerciale en définissant un plan en lien avec les objectifs fixés par la direction générale, en pilotant sa mise en œuvre, effectuée en collaboration avec les équipes marketing, et en mesurant et contrôlant les résultats de actions menées.

Il a en charge un périmètre en responsabilité dont il doit développer le potentiel d'affaires. Il peut être responsable du développement d'un secteur géographique, d'un portefeuille de comptes et en particulier de grands comptes, d'une agence commerciale.

### ● COMPÉTENCES ATTESTÉES - OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

#### **Bloc 1 : Concevoir le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité**

- . Développer un dispositif de veille basé sur un process structuré et des sources d'information
- . Étudier les opportunités et les menaces, au niveau interne et externe, via un outil d'analyse stratégique
- . Décliner la stratégie commerciale de l'entreprise à l'échelle du périmètre en responsabilité, en ciblant ses clients, en considérant les axes de croissance définis par la direction générale et la dimension RSE afin de définir des objectifs de développement
- . Définir le Plan d'Action Commerciale (PAC) à l'aide de méthodes commerciales et marketing afin de piloter la performance commerciale
- . Contribuer à l'élaboration du parcours client avec des indicateurs de choix des clients su secteur B to B dans une visée de satisfaction client et une démarche RSE

#### **Bloc 2 : Développer un portefeuille client B to B**

- . Sélectionner les opportunités commerciales conformes à la stratégie commerciale via le déploiement d'un plan de prospection omnicanal et la réponse aux appels d'offres
- . Créer de la valeur à partir de contrats déjà conclus en personnalisant la relation commerciale
- . Concevoir et organiser des procédures relation client
- . Organiser l'activité commerciale en affectant le bon volume temps/budget et optimiser les ressources
- . Optimiser le suivi des prospects et clients en mobilisant les ressources technologiques pertinentes (CRM, IA, marketing et sales automation, ...) afin d'augmenter la rentabilité des actions.

#### **Bloc 3 : Négocier des accords contractuels complexes**

- . Mener une recherche d'information de façon multicanale pour identifier les risques et opportunités de la future négociation
- . Élaborer une stratégie d'approche et de découverte pour obtenir les informations nécessaires
- . Décliner une argumentation collaborative dans le but de parvenir à un accord satisfaisant les 2 parties
- . Finaliser l'accord en traitant les objections et ajustant la proposition commerciale (gagnant-gagnant)
- . Construire une proposition commerciale adaptée pour emporter l'accord commercial
- . Piloter la conception de la solution et sa mise à disposition au client

#### **Bloc 4 : Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale**

- . Collecter la data commerciale, via des indicateurs de performance
- . Exploiter la donnée, en élaborant des tableaux de bord en vue d'identifier les leviers de la performance
- . Consolider les bonnes pratiques pour garantir des avantages concurrentiels décisifs
- . Mobiliser les compétences individuelles et collective pour garantir le respect des accords commerciaux
- . Animer un réseau de partenaires, en mettant en place une organisation collaborative afin de développer l'activité

## PRE REQUIS

- Niveau 5 validé (niveau bac+2) ou diplôme /certification de niveau équivalent ou 120 ECTS (2 années de prépa ou L2)

- Niveau 4 validé avec au moins 2 années d'expérience professionnelle dans le champ de la certification visée

## CAPITALISATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES

Voie d'accès à la certification partielle ou totale par la formation

- Voie d'accès à la certification partielle ou totale par la VAE

## NIVEAU DE LA CERTIFICATION

Niveau 6 (BAC +3)

TAUX DE REUSSITE en 2022 :  
1<sup>ÈRE</sup> Session en 2023

Référent de la formation :

**Philippe CHAUDRON**

**0690 51.80.28**

[pc.districtformation@gmail.com](mailto:pc.districtformation@gmail.com)

## LIEU DE FORMATION

**PRESENTIEL** : Guadeloupe  
(Jarry)

**DISTANCIEL** : Guyane,  
Martinique, Saint-Barthélemy et  
Saint-Martin

## DISTRICOM FORMATION

Immeuble Palmeraie  
97122 BAIE-MAHAULT

**0590 25 32 43**

[info@districtformation.com](mailto:info@districtformation.com)

[www.districtformation.com](http://www.districtformation.com)

## Horaires d'ouverture

Du lundi au vendredi  
7h00 à 16h



DISTRICOM  
FORMATION

Fiché modifiée le 05/04/2023

## MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- . Méthodes pédagogiques actives prenant appui sur les compétences professionnelles
- . Animations présentiels et/ou distanciel, Blende Learning
- . Pédagogie innovante par les applications, mises en situations professionnelles, jeux de rôles, Business Game...
- . Plate-forme pédagogique et collaborative ([www.districtformation.fr](http://www.districtformation.fr))
- . Connexion Internet haut débit, écrans interactifs, salles de formation
- . Accompagnement et suivis individualisés sur l'ensemble du parcours de formation
- . Équipe pédagogique composée de professionnels du commerce et de la distribution et formée à la pédagogie des adultes (approche andragogique)

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- 1- **Mise en situation professionnelle réelles ou reconstituées - Individuelle et collective / Oral et écrit** (Étude de cas, épreuve de négociation, analyse de pratique)
- 2- **Business Game** certifiant - Validation pédagogique certifiante
- 3- **Grille de compétences entreprise** - Livrable professionnel
- 4- **Analyse des pratiques commerciales**

## VALIDATION ET SANCTION

**La certification est obtenue si les 4 blocs de compétences sont validés**

## MODALITÉS D'ACQUISITION DE LA CERTIFICATION & PASSERELLES

- . Voie d'accès à la certification partielle ou totale par la formation, par la VAE ou par un parcours mixte en fonction du projet du candidat
- Un ou plusieurs blocs de compétences peuvent avoir été acquis par le biais de correspondance (Site de France Compétence : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38602/>)

## SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

### Secteurs d'activités :

Le (la) responsable du développement des Affaires se retrouve dans toutes les entreprises commercialisant des produits qu'elles fabriquent ou achètent pour revendre, ou des services auprès de professionnels, quelle que soit leur taille ou le secteur d'activité

### Type d'emplois accessibles :

Ingénieur commercial, ingénieur d'affaires, Chef de secteur, Responsable comptes clés ou grands comptes (Key Account Manager), Responsable secteur (RCS), Attaché commercial, Chef de marché, Responsable technico-commercial, Responsable de clientèle, Responsable de la relation client, Chargé d'affaire

### Code(s) ROME :

D1402 - Relation commerciale grands comptes et entreprises  
M1704- Management relation clientèle  
M1707 - Stratégie commerciale  
H1102- Management et ingénierie d'affaires  
D1407 - Relation technico-commerciale

**Code(s) NSF** : 312t (Négociation & Vente), 312p (gestion des changes commerciaux), 312n (Études de marchés et projets commerciaux)

**Formacode(s)** : 34561 (Force de vente) - 34582 (Négociation commerciale) - 34085 (Stratégie commerciale))

## POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE

### Niveau bac +5 (Niveau 7)

- Master Manager d'entreprise et développement commercial
- Master Chargé d'affaires
- Mastère manager Développement Commercial
- Mastère Manager Marketing Digital

Certification professionnelle de niveau 6 - Responsable du Développement des Affaires

Enregistré au RNCP par décision de France COMPÉTENCES du 09/02/2024 pour 5 ans délivré par SUP DE VINCI

**Code RNCP 38602 - Certificateur : SUP DE VINCI**

**PRÉPARATION À LA FORMATION REDA (35 heures)**

**Introduction au métier de commercial / Les bases de la fonction commerciale**

**BLOC 1 - CONCEVOIR LE PLAN D'ACTION COMMERCIALE  
DU PÉRIMÈTRE EN RESPONSABILITÉ (77 heures)**

- Module 1 - Management stratégique d'entreprise
- Module 2 - Gestion - Finance
- Module 3 - Marketing stratégique
- Module 4 - Stratégie commerciale et Plan d'Action Commerciale
- Module 5 - Techniques d'achat : enjeux et processus d'achats

**Modalités d'évaluation**

Mise en situation professionnelle reconstituée scénarisée - ÉPREUVE INDIVIDUELLE À L'ÉCRIT

**BLOC 2 - DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENT B TO B (112 heures)**

- Module 6 - Approche spécifique Grands Comptes
- Module 7 - Stratégie de génération de pré-leads à l'ère digitale
- Module 8 - Détection d'opportunité : téléphone commercial
- Module 9 - Détection d'opportunité : e-mailing, actions de marketing direct
- Module 10 - Développement de réseau
- Module 11 - Organisation commerciale
- Module 12 - Plan de fidélisation

**Modalités d'évaluation**

Mise en situation professionnelle reconstituée scénarisée - ÉPREUVE INDIVIDUELLE À L'ÉCRIT

**BLOC 3 - NÉGOCIER DES ACCORDS CONTRACTUELS COMPLEXES (168 heures)**

- Module 13 - Collecte préalable d'informations
- Module 14 - Négociation 1 : Techniques de négociation centrée client
- Module 15 - Négociation 2 : Négociation complexe
- Module 16 - Négociation en situation tendue ou conflictuelle
- Module 17 - Propositions et écrits commerciaux
- Module 18 - Informatique bureautique : PowerPoint appliqué à la présentation commerciale
- Module 19 - Droit des affaires et contrats commerciaux
- Module 20 - Prise de parole en public
- Module 21 - Anglais et Business

**Modalités d'évaluation**

Mise en situation professionnelle reconstituée scénarisée

Évaluation N°1 - ÉPREUVE INDIVIDUELLE À L'ORAL

Évaluation N°2 - ÉPREUVE COLLECTIVE À L'ORAL

Évaluation N°3 - ÉTUDE DE CAS, ÉPREUVE INDIVIDUELLE À L'ÉCRIT

**BLOC 4 - PILOTER LA QUALITÉ ET LA PERFORMANCE DE L'ACTION COMMERCIALE (98 heures)**

- Module 22 - la data commerciale : collecte et exploitation
- Module 23 - Management commercial
- Module 24 - Qualité de la démarche commerciale
- Module 25 - Informatique bureautique : Excel avancé appliqué au commercial
- Module 26 - Gestion de projet

**Modalités d'évaluation**

Analyse de la pratique - ÉPREUVES INDIVIDUELLES (2) À L'ÉCRIT