

Niveau 6

Bac +3

Certification PRO



Partenariat



ASSOCIATION
SUP DE VINCI



DISTRICOM
FORMATION

BACHELOR

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

DATE DE LA FORMATION :
03/11/2025 - 05/11/2026

DURÉE DE LA FORMATION
13 mois (560 heures)

ALTERNANCE

Semaine type

14 heures en formation
(Lundi & Mardi)

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 :

- Information individuelle ou collective
- Dossier d'admission
- Entretien individuel de conseil en formation
- Tests d'admission à l'inscription

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 5 590 €

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 référente handicap
Meiline COCO
0690 63.12.44

● LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, les apprenants doivent être capables 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 (Partenaire SUP DE VINCI)

NIVEAU DE LA CERTIFICATION

Niveau 6 (BAC +3)

TAUX DE REUSSITE (2024) :
88%

TAUX D'INSERTION (2024):
25% (à 6 mois)

TAUX DE SATISFACTION (2024)
78%

Référent de la formation :

Philippe CHAUDRON

0690 51.80.28

pc.districtomformation@gmail.com

LIEU DE FORMATION

PRESENTIEL : Immeuble de la
Palmeraie - Moudong
Guadeloupe (Jarry)

DISTRICOM FORMATION

Immeuble Palmeraie
97122 BAIE-MAHAULT

0590 25 32 43

info@districtomformation.com

www.districtomformation.com

Horaires d'ouverture

Du lundi au vendredi
6h30 à 16h30



DISTRICOM
FORMATION
ASSOCIATION
SUP DE VINCI

Fiché modifiée le 19/03/2025

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- . Méthodes pédagogiques actives prenant appui sur les compétences professionnelles
- . Animation en présentiel et/ou à distance, Blended Learning
- . Pédagogie innovante par les applications, mises en situations professionnelles, jeux de rôles, Business Game...
- . Plate-forme pédagogique et collaborative (www.districtomformation.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 DE LA CERTIFICATION

- 1- **Business Game certifiant** - Validation pédagogique certifiante (Blocs 1 & 2)
- 2- **Épreuve de négociation commerciale** - Mise en situation professionnelle orale (Bloc 3)
- 3- **Rapport de compétences à l'écrit** (Bloc 4)
- 4- **Épreuve de soutenance orale** (Blocs 1, 2, 3 & 4)

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)

- *Mastère Marketing de la relation client (Districom Formation & IGENCIA)*
- *Master Chargé d'affaires*
- *Mastère manager Développement Commercial*
- *Mastère Manager Marketing Digital*
- ...

Certification professionnelle de niveau 6 - « Responsable du Développement des Affaires » NSF 312n, 312p, 312t
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

PROGRAMME DE LA FORMATION

BACHELOR « RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES »

PRÉPARATION À LA FORMATION REDA (35 heures)
Introduction au métier de commercial / Les base 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

Certification : Business Game certifiant individuel (Sciado partenariat)

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

Certification : Business Game certifiant individuel (Sciado partenariat)

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

Certification :
Épreuve de négociation individuelle orale avec un professionnel
Rédaction d'une proposition commerciale 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

Certification :
Rapport de compétences individuel à l'écrit

CERTIFICATION RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

Blocs	Activités	Épreuves	Modalités	
Bloc 1 Concevoir le plan d'action commerciale du périmètre	1.1 Analyse stratégique du périmètre en responsabilité 1.2 Déclinaison de la stratégie commerciale de son entreprise	E 1.1 Business Game « Analyse stratégique »	Business Game Simulation certifiante sur plateforme SCIADO Durée 3 jours Individuel Écrit Étude de cas (2) Individuel Oral Épreuve de négociation Acheteur/Vendeur Collectif Calcul automatique de la plateforme	
	1.3 Élaboration du PAC omnicanal 1.4 Participation à la conception du parcours client	E 1.2 Business Game « Élaboration du Plan d'Actions commerciales »		
		E 1.3 Business Game Prises de décision scorées (KPI)		
Bloc 2 Développer un portefeuille client BtoB	2.1 Détection d'opportunités commerciales 2.2 Gestion du portefeuille client	2.1 Business Game « Définition des actions de détection d'opportunités »	Collectif Calcul automatique de la plateforme	
		E 2.2 Business Game Prises de décisions scorées		
Bloc 3 Négocier des accords contractuels complexes	3.1 Définition d'une stratégie d'approche 3.2 Construction d'argumentation commerciale	E 3.1 Business Game « Posture de négociation acheteur/vendeur »	Individuel Oral Épreuve de négociation 2 étapes Individuel Écrit Rédaction Proposition commerciale	
		E 3.2 Mise en situation « Épreuve de négociation »		
	3.3 Sécurisation de l'accord commercial	E 3.3 Mise en situation « Rédaction d'une proposition commerciale »		
Bloc 4 Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale	4.1 Analyse de la data commercial	E 4 - Rapport de compétences « Analyse de la pratique et/ou observation reflexive »	Individuel Écrit Rapport de 30 pages minimum (Hors sommaire, page de garde, annexes)	
	4.2 Mise en place d'une démarche d'amélioration continue			
	4.3 Coordination des acteurs de la relation client			
ÉPREUVE COMPLÉMENTAIRE MULTIBLOC Tirée de l'expérience en entreprise		Épreuve de soutenance orale Jury: Tuteur en entreprise/ Responsable de formation	Individuel Oral Diaporama 10 mn de présentation 10 mn de questions/réponses	
Business Game		Négociation	Rapport écrit	Soutenance orale