

### Nos Formations :

**BTS MCO** (cursus scolaire et apprentissage)

**BTS ESF** (cursus scolaire et apprentissage)

**BTS MECP** (cursus scolaire et apprentissage)

Nouveauté Rentrée 2023

**BACHELOR RDPC** (alternance)

On m'enseigne, je me souviens,  
On m'implique, j'apprends.



### SUP. Saint Charles

Coordinatrice enseignement supérieur : Murielle Lucas  
[scformation@saintcharles71.fr](mailto:scformation@saintcharles71.fr)  
06.19.92.21.36

### Lycée Saint Charles

Chalon sur saône  
03.85.45.83.35

[www.saintcharles71.fr](http://www.saintcharles71.fr)

Ensemble Saint Charles



Chalon-Sur-Saône

## BACHELOR RDPC

Responsable du  
Développement et du  
Pilotage  
Commercial

Nouveauté  
Rentrée 2023

analyser  
identifier gérer intégrer  
contribuer accompagner animer élaborer  
programmer planifier  
conquérir construire  
manager

Ensemble Saint Charles



Chalon-Sur-Saône

# BACHELOR RDPC

## VALIDATION

Vous préparez la certification professionnelle « Responsable du développement et du pilotage commercial » de niveau 6, code NSF 312, par décision de France Compétences en date du 30 mars 2020, délivré par ASCENCIA BUSINESS SCHOOL, en partenariat avec le Collège de Paris.

## PUBLIC

Toute personne souhaitant compléter sa formation : Actif, demandeur d'emploi pouvant justifier de plus de 2 ans d'expériences dans des responsabilités commerciales ou marketing.  
Candidat préparant une VAE.

## PRE-REQUIS

Titulaire d'un diplôme d'un BAC+2 ou Titre de niveau 5 ou de 120 crédits ECTS.

## CONTENU DE LA FORMATION

### Analyser son marché et participer à la stratégie commerciale

- Analyser des données commerciales et des résultats d'étude de marché
- Mettre en œuvre une stratégie commerciale
- Décliner la stratégie commerciale de l'entreprise
- Recueillir des informations relatives au marché
- Ordonner les données dans un système d'information.

### Développer un portefeuille client

- Construire un plan d'actions marketing
- Identifier la typologie de clientèle et exploiter de la data
- Assurer le contrôle des résultats des ventes
- Définir une stratégie d'approche et de négociation adaptée et ciblée.
- Conquérir des prospects et fidéliser son portefeuille client

### Piloter la performance commerciale

- Développer un marketing digital adapté
- Élaborer le plan d'action commerciale
- Diriger et accompagner l'équipe commerciale
- Réaliser des bilans partiels et finaux

### Assurer le management de l'équipe commerciale

- Animer l'équipe commerciale
- Contribuer à la professionnalisation de chacun
- Contrôler les résultats et analyser les performances grâce à des tableaux de bord.
- Suivre un process de recrutement et mener un entretien
- Développer son efficacité managériale et son leadership.
- Intégrer la démarche commerciale dans la démarche du management

### Entraînement à l'examen

## FINANCEMENT

Financement par les opérateurs de compétences dans le cadre d'un contrat en alternance.

## DUREE

1 an  
570 h en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

## MODALITES PEDAGOGIQUES

Formation en présentiel réalisée dans le cadre d'une alternance : centre de formation / entreprise.

## INTERVENANTS

Formateurs professionnels et intervenants spécialisés.

## MODALITES D'EVALUATION

Evaluation au cours de la formation de 4 blocs de compétences composant le titre  
Evaluation finale : soutenance et prestation d'un rapport d'activité lors d'un grand oral devant un jury.