

# BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Accès à Bac +2

Apprentissage



Parcours Marketing /Communication

Parcours Thierry Marx®

En partenariat avec :

le **cnam** 

# BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

## Responsable du développement commercial

- Parcours Thierry Marx®.
- Parcours Communication / Marketing.

**Diplôme enregistré en RNCP  
de Niveau 6 - Bac +3.**

### Enseignement supérieur

#### Durée de la formation

→ 1 an (de septembre à août)

#### Pour qui ?

Les étudiants titulaires d'un Bac +2 issus d'une formation en commerce, tourisme ou hôtellerie-restauration.

#### Format pédagogique

- Alternance (apprentissage)
- 37 semaines en entreprise
- 15 semaines en formation

## Présentation

L'objectif du Bachelor Responsable du Développement Commercial est de vous permettre d'acquérir des connaissances accrues en management et négociation afin d'accroître l'activité commerciale de votre entreprise.

Ce diplôme préparé uniquement en contrat d'apprentissage vous permettra d'acquérir une solide expérience professionnelle avec 37 semaines en entreprise sur un an.

#### Deux parcours de spécialisation possible :

- Marketing / Communication
- Thierry Marx®

## Les + du Bachelor

- Une équipe de formateurs issus du monde professionnel.
- Une pédagogie de projets.
- Un campus en plein centre ville, digital et innovant, avec des espaces de co-working.







### **Bloc 1 : Assurer une veille commerciale, concurrentielle, technologique et définir les plans d'actions marketing.**

- Analyser le positionnement et la différenciation des concurrents.
- Réaliser et coordonner des études de marché.
- Identifier les besoins de création de nouveaux produits / services.
- Positionner une gamme de produits / services adaptés.
- Sélectionner les canaux de distribution.

### **Bloc 2 : Détecter les opportunités commerciales et développer un portefeuille clients France et international.**

- Définir les cibles commerciales et objectifs commerciaux.
- Prospecter et fidéliser.
- Identifier les comptes clés du portefeuille clients.
- Créer et animer un réseau commercial.
- Comprendre les spécificités des appels d'offres publics et privés.



### **Bloc 3 : Négocier, mettre en place les contrats et partenariats.**

- Préparer et conduire efficacement les étapes d'une négociation.
- Comprendre le contexte juridique national et international et les grandes familles de contrats (vente, argent, distributeur, franchises, licences...).
- Rédiger les clauses d'un contrat commercial national / international en collaboration avec le service juridique.
- Développer et suivre la réalisation des partenariats.

### **Bloc 4 : Manager une équipe commerciale et suivre les performances commerciales.**

- Définir les missions des collaborateurs en fonction des objectifs à atteindre.
- Adapter son style de management.
- Conduire une réunion d'équipe.
- Promouvoir la conduite du changement.
- Etablir les outils de pilotage de l'activité commerciale.





## Admission

- Etre titulaire d'un diplôme BAC +2 (BTS, DUT, Diplôme du CNAM ou autre) ou justifier d'une expérience professionnelle d'au moins 3 ans.
- Détenir une base de connaissances des métiers du commerce ou de l'hôtellerie-restauration.

## Parcours de spécialisation

### Marketing / Communication

- Identité de marque 360°.
- Marketing expérientiel.
- Webmarketing.
- Marketing international.

OU

### Thierry Marx®

- Valorisation des circuits courts.
- Cuisine équitable.
- Arts culinaires et arts de la table.
- Sécurisation alimentaire et sanitaire.

## Modalités d'inscriptions

- Première étape : envoi de votre demande d'inscription et de dossier : **ufa@institution-robin.fr**
- Une pédagogie par projets.
- Un campus en plein centre ville, digital et innovant, avec des espaces de co-working.



### Localisation

Les modules de formation ont lieu sur les campus de l'**Institution Robin à Vienne** (38200), à 30 km au sud de **Lyon** (20 minutes en train depuis Lyon, 25 minutes depuis **Valence**).



**Campus de Vienne centre**  
1 cours Brillier,  
38200 Vienne



**Campus de Vienne sud**  
1 quai Frédéric Mistral,  
38200 Vienne



## DÉCLINAISON DU PARCOURS THIERRY MARX EN COMPÉTENCES TRANSVERSALES



### Valorisation de circuits courts : (56 heures)

- **Veille** sur les producteurs et distributeurs locaux.
- **Développement** des relations commerciales avec les producteurs et/ou distributeurs.
- **Rédaction** de contrats.
- **Actions** marketing et de communication sur les circuits courts.
- **Gestion** financière et rentabilité dans les circuits courts.
- **Management** de l'équipe : respect de la saisonnalité et de l'écosystème.

→ **Projet** : intégrer la recherche de partenaires en circuit court et actions marketing et communication sur les circuits courts.

### Cuisine équitable : (56 heures)

- **Veille** sur les labels existants et leur réglementation, impact environnemental.
- **Sélection** des fournisseurs et négociation.
- **Marketing** de la gastronomie.
- **Finance** verte, outils de pilotage.
- **Management** de l'équipe : design Thinking, développement de la créativité des collaborateurs.

→ **Projet** : intégrer la dimension éthique dans le projet de création, la démarche éco-responsable et les enjeux environnementaux.

### Arts culinaires et arts de la table (56 heures)

- **Veille** sur les tendances culinaires avec une approche internationale.
- **Détection** des opportunités commerciales.
- **Animation** du restaurant , expériences clients.
- **Calculs** de coûts liés aux investissements.
- **Approche** événementielle.
- **Management** : formation des collaborateurs aux pratiques innovantes.

→ **Projet** : proposer une approche innovante et/ou pluriculturelle et développer un concept d'animation du restaurant.

### Sécurisation alimentaire et sanitaire (56 heures)

- **Veille** sur la réglementation.
- **Négociation** contrats de prestations.
- **Communication** et sécurisation du parcours client.
- **Traçabilité** et parcours d'achat.
- **Management** : gestion des risques.

→ **Projet** : projet en cohérence et en respect des règles en vigueur, communication pertinente en adéquation avec les attendus.



## DÉCLINAISON DU PARCOURS MARKETING COMMUNICATION EN COMPÉTENCES TRANSVERSALES

### Identité de marque 360° : (56 heures)

- **Les composants** de l'image de marque.
- **Les distinctions** et convergences entre image et identité de marque.
- **Les différentes** formes de modélisation de la marque.
- **La culture** de l'innovation.
- **La stratégie** de positionnement et les signaux.
- **L'analyse** publicitaire.
- **La sensibilisation** et la transmission du message central en interne.

→ **Projet** : donner une image de marque au projet en cohérence avec la stratégie marketing.

### Marketing expérientiel : (56 heures)

- **L'expérience** client : définition, origines et enjeux.
- **Les fondements** et principes de l'expérience client (CX).
- **Les entreprises** pionnières et tendances dans le domaine.
- **La cartographie** de l'expérience client ou Customer Journey Mapping.
- Les 4 grands mouvements de l'expérience client (CX) : le sur-mesure, l'immersion, la communauté, la commodité.
- La stratégie marketing Customer centric et l'expérience client (CX).
- Le marketing expérientiel et sensoriel.

→ **Projet** : proposer une expérience client en cohérence avec la stratégie marketing du projet.

### Webmarketing : (56 heures)

- **La génération** de lead.
- **L'incrémentation** du CRM.
- **Le tunnel** d'acquisition client.
- Les **KPI**, les **ROI**.
- **L'ajustement** des campagnes en fonction des réactions clients.
- **L'AB testing**.

→ **Projet** : proposer une approche innovante webmarketing pour la génération de lead en stratégie marketing online.

### Marketing international : (56 heures)

- **Le marketing** international : définition, périmètre et champs d'action.
- **Les concept clés** du MI et l'analyse des marchés internationaux.
- **L'internationalisation** de la marque et le mix international.
- **L'identité** de marque et le changement de nom / de codes visuels.
- **La stratégie** de communication à visée international.

→ **Projet** : proposer une approche pluriculturelle au projet avec une approche marketing différenciée par pays cible.





## NOS FORMATIONS BAC +2 ET BAC +3

→ BTS Comptabilité Gestion\*

→ BTS Commerce  
International\*

→ BTS Management  
Commercial Opérationnel\*

→ BTS Négociation  
et Digitalisation  
de la Relation Client\*

→ BTS Gestion de la PME\*

→ BTS Management en  
Hôtellerie-Restaurant\*

→ Licence Commerce  
Vente Marketing\*

→ Licence Commerce  
International\*

→ Bachelor Responsable  
du Développement  
Commercial\*

\*Formations en initial  
ou en alternance

Retrouvez nos plaquettes de  
formation sur notre site internet  
[institution-robin.com](http://institution-robin.com)





# INSTITUTION ROBIN

Établissement Catholique  
d'Enseignement Privé associé à l'État

## Contact - Initial

### Pôle Enseignement Supérieur

[enssup@institution-robin.fr](mailto:enssup@institution-robin.fr)

04.74.53.09.78

## Contact - Apprentissage

### Unité de Formation en Apprentissage

[ufa@institution-robin.fr](mailto:ufa@institution-robin.fr)

04.74.53.09.78

## Contact

### Lycée Polyvalent, section hôtellerie

[lyceehotelier@institution-robin.fr](mailto:lyceehotelier@institution-robin.fr)

04.74.31.18.70

## Campus de Vienne Sud Château de Bellerive

1 quai Frédéric Mistral, 38200 Vienne

## Campus de Vienne Centre

1 cours Brillier, 38200 Vienne

[www.institution-robin.com](http://www.institution-robin.com)

