

BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

Titre RNCP de niveau 6

Apprentissage



En partenariat avec :

BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

Enseignement supérieur

Durée de la formation

→ 1 an (de septembre à août)

Pour qui ?

Les étudiants titulaires d'un Bac +2 ou justifiant d'une expérience professionnelle de 3 ans.

Être âgé de 16 ans à 29 ans révolus.

Sans limite d'âge dans les cas suivants : les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise, les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé, les sportifs de haut niveau.

Être de nationalité française, ressortissant de l'UE ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

Format pédagogique

→ Alternance (apprentissage)

Présentation

Le Responsable du Développement des Affaires travaille dans une entreprise qui commercialise auprès de professionnels des produits qu'elle fabrique ou achète pour revendre, ou des prestations de service.

Il a en charge un périmètre en responsabilité dont il doit développer le potentiel d'affaires. Responsable du développement d'un secteur géographique, d'un portefeuille de comptes et en particulier de grands comptes, d'une agence commerciale, il travaille exclusivement avec une cible de professionnels, utilisateurs, revendeurs-distributeurs ou prescripteurs.

Véritable chef d'orchestre, il mobilise les compétences des acteurs de son entreprise. Il est garant du développement du chiffre d'affaires de son entreprise et de la qualité de la relation client.

Il est appelé : Responsable compte secteur (RCS) ou géographique – Responsable compte clés ou grands comptes (KAM Key Account Manager) – Ingénieur commercial – Ingénieur d'affaires – Chef de secteur – Chef de marché/ responsable de marché – Chargé d'affaires – Attaché commercial – Responsable technico-commercial – Responsable de clientèle – Responsable de la relation client.

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 coworking.

Rémunération de l'apprenti

Informations sur :

- <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2918>
- <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/R16148>

Certification professionnelle Responsable du Développement des Affaires, de niveau 6, code NSF 312n/312p/312t, enregistré au RNCP N° 38602 par décision de France Compétences en date du 09/02/2024, délivré par SUP DE VINCI.



Les prérequis

- Tous les candidats doivent justifier d'un diplôme ou un titre de niveau 5 au minimum ou 120 crédits ECTS universitaires pour accéder au titre de niveau 6.
- Une dérogation existe pour les titulaires d'un diplôme de niveau 4. Un dossier de demande d'admission dérogatoire sera à compléter.

Modalités d'inscriptions

- CV, lettre de motivation et entretien.
- Les étudiants ont l'obligation de signer un contrat dans les 60 jours à compter de la rentrée.
- Envoi de votre demande d'inscription et de dossier : ufa@institution-robin.fr

Dispositif d'évaluation

Évaluation en cours de formation :

- Contrôle continu
- Validation des compétences professionnelles déployées en entreprise par l'entreprise

Dispositif certifiant :

- Simulation certifiante reconstituée
- Épreuve de négociation
- Rapport de compétences
- Soutenance de fin de formation

Reste à charge des employeurs à compter du 01/07/2025

- Les entreprises d'accueil d'un alternant de niveau 6 ont l'obligation de payer un reste à charge entre 7 et 750 €.

Localisation

La formation a lieu sur le 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



Les missions en alternance :

- **Développer** le chiffre d'affaires d'un portefeuille (secteur géographique et/ ou un segment de clientèle);
- **Travailler** en complémentarité avec les commerciaux séniors sur des cibles spécifiques (bas de portefeuille, cible « moins rentable », réactivation clients inactifs, ...);
- **Être support** de l'équipe commerciale (prospection, prise de rendez-vous, missions ponctuelles : démonstration/présentation offre services complémentaires, inscription site en ligne, ...).

Objectifs prioritaires :

- Se voir confier des missions en **responsabilité et autonomie**;
- Réaliser des démarches commerciales **actives**;
- Pratiquer la **négociation** (externe en priorité mais possibilité interne);
- **Être associé(e)** aux contacts commerciaux initiés.



Les métiers :

Responsable du développement commercial (démarche commerciale active) d'un périmètre en responsabilité :

- Secteur géographique ;
- Portefeuille de comptes et en particulier de grands comptes;
- Agence commerciale;

Exclusivement avec **une cible de professionnels** (utilisateurs, revendeurs-distributeurs ou prescripteurs)

Les métiers occupés :

- Ingénieur commercial;
- Chargé d'affaires;
- Attaché commercial;
- Responsable de secteur;
- Responsable;
- Technico-commercial;
- Technico-commercial secteur.

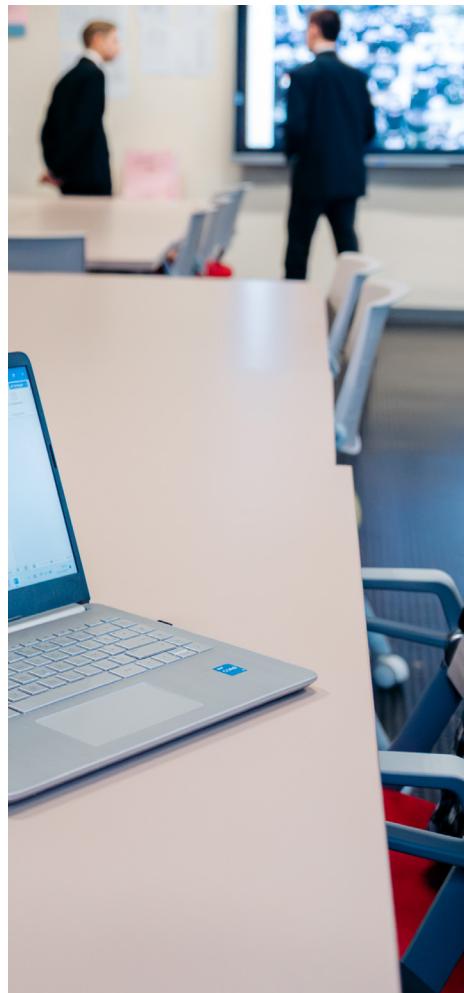


Bloc 1 : Concevoir le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité

- **Analyse** stratégique du périmètre en responsabilité.
- **Déclinaison** de la stratégie commerciale de son entreprise sur son périmètre en responsabilité.
- **Élaboration** du plan d'action commerciale omnicanal et digital de son périmètre en responsabilité.
- **Participation** à la conception du parcours client .

Bloc 2 : Développer un portefeuille clients BtoB

- **Détection** d'opportunités commerciales.
- **Gestion** du portefeuille clients.



Bloc 3 : Négocier des accords contractuels complexes

- **Définition** d'une stratégie d'approche.
- **Construction** d'une argumentation commerciale.
- **Sécurisation** de l'accord commercial.

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

- **Analyse** de la data commerciale.
- **Mise en place** d'une démarche d'amélioration continue de la qualité et de la performance.
- **Coordination** des acteurs de la relation client.

NOS FORMATIONS BAC +2, BAC +3 ET CERTIFICATIONS

→ **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-Restauration***

→ **Licence Commerce Vente Marketing****

→ **Licence Commerce International****

→ **Bachelor Responsable en Gestion des Ressources Humaines****

→ **Bachelor Responsable du Développement des Affaires****



*Formations en initial ou en alternance

**Formations en alternance

***Formation en initial

Retrouvez nos plaquettes de formation sur notre site internet
institution-robin.com

NOTES

INSTITUTION ROBIN

**Établissement Catholique
d'Enseignement Privé associé à l'État**

Contact - Initial

Pôle Enseignement Supérieur

enssup@institution-robin.fr

04.74.53.09.78

Contact - Apprentissage

Unité de Formation en Apprentissage

ufa@institution-robin.fr

04.74.53.09.78

Campus de Vienne Centre

1 cours Brillier, 38200 Vienne

www.institution-robin.com

