CHARENTE
BUSINESS SCHOOL

EN STATUT ÉTUDIANT



RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

LES + DU PARCOURS ÉTUDIANT

- 2 STAGES EN ENTREPRISE
- VIVEZ UNE OUVERTURE À L'INTERNATIONALE
- DÉVELOPPEZ DES COMPÉTENCES D'AVENIR : DIGITAL, IA ET SOFT SKILLS.
- ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ DANS UNE ÉCOLE À TAILLE HUMAINE.

BACHELOR EN 1 AN RECONNU PAR L'ÉTAT

Téléphone : 05 45 90 13 27 **Email :** business-school@ccicharente-formation.fr

www.ccicharente-formation.fr

Bd Salvador Allende - CS 11625 - ZI n°3 - 16340 L'Isle d'Espagnac

Site de formation Handi-Accueillant



90* % 96 % Taux de réussite à l'examen (session 2025)

*des entreprises recommandent notre CFA.

Retrouvez tous nos indicateurs de performance sur notre site www.ccicharente-formation.fr/les-campus-cci/engagement-qualite/

NIVEAU 6 - BAC +3

ANGOULÊME

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

OBJECTIFS :

Le Responsable du développement commercial évolue au sein d'entreprises relevant de secteurs extrêmement diversifiés. Rattaché à un directeur commercial, ou directement auprès du chef d'entreprise pour les PME, le responsable du développement commercial a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires et l'activité de son entreprise. Il assure la veille sur l'évolution des marchés, la construction et la mise en œuvre du plan d'action commercial omnicanal ainsi que le suivi de sa clientèle.

FORMATION (420H)

- BLOC 1 : Elaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal
  - Mener une veille stratégique
  - Analyser son portefeuille client
  - Définir les axes marketing
  - Construire le plan de développement
  - Présenter & négocier le plan de développement
- BLOC 2 : Déployer la stratégie de prospection commerciale
  - Identifier les marchés & cibles
  - Elaborer un plan de prospection
  - Créer du contenu de prospection
- BLOC 3 : Construire et négocier une offre commerciale
  - Réaliser le diagnostic du besoin client
  - Construire une offre commerciale
  - Conduire un entretien de négociation
  - Développer la relation client
- BLOC 4 : Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet
  - Conduire un projet commercial
  - Coordonner l'équipe projet

PARCOURS ETUDIANT ENRICHI (140H)

PARCOURS ÉTUDIANT

5 enseignement pour enrichir ses compétentes :

- Se connaître & Communiquer (Soft skills, prise de parole , travail d'équipe)
- Maîtriser le Digital & l'IA (Outils informatiques, nouvelles pratiques numériques...)
- Communiquer à l'International (Anglais professionnel, aisance orale et mobilité internationale à Dublin)
- Décrocher & Réussir son Stage (CV, LinkedIn, recherche d'entreprise, candidature, projet professionnel...)
- Expérimenter & Entreprendre (Bootcamp, Business Game, challenges collectifs...)

2 STAGES EN ENTREPRISE

PARCOURS ÉTUDIANT

- Deux expériences longues en entreprise

Deux stages sont programmés dans l'année afin de permettre à l'étudiant de mettre progressivement ses compétences en pratique. Pour une durée totale de 18 semaines, répartie en 2 stages.



MOBILITÉ À L'INTERNATIONAL

PARCOURS ÉTUDIANT



- Une expérience internationale à Dublin

Deux semaines de mobilité internationale à International School of Business Dublin, pensées comme une véritable immersion linguistique et interculturelle. Cette expérience permet de développer ses compétences en anglais, de gagner en aisance à l'oral et de renforcer sa confiance dans un contexte international.

UN DIPLÔME RECONNU PAR L'ÉTAT

- Un diplôme certifiant en 1 an issu du réseau des CCI.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Chef de vente, responsable des ventes
- Chargé d'affaires
- Responsable Développement commercial
- Technico-commercial

CONDITIONS D'ADMISSION

- Etre titulaire d'un diplôme de niveau 5 ou Bac +2 validé
- Entretien individuel de positionnement
- Se pré-inscrire sur le site internet

ORGANISATION DES ÉTUDES

- Statut : Etudiant
- Durée : 1 an
- Validation : Bachelor Responsable de développement commercial - RNCP 40568
- Certificateur : Negoventis - CCI France
- Coût en initial : 5500 € pour l'année
- Rythme : 2 stages d'une durée totale de 18 semaines, 2 semaines en mobilité à l'international,560 H de formation.

MOYEN PÉDAGOGIQUE

- Salles de cours dédiées, plateformes numériques pédagogiques

MODALITÉ D'ÉVALUATION

- Contrôle continu (étude de cas, mises en situation, présentations écrites et orales)
- Validation des compétences professionnelles (dossiers professionnels), jury de certification

··· ET APRÈS LA FORMATION

- Bac+5 à la Charente Business School ou diplôme de niveau 7
- Insertion professionnelle (résultats d'insertion à l'emploi et au métier visé par le lien ci-dessous)

••• *Référenciel RNCP - France Compétences - sur le lien www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40568/*

Date mise à jour : 09/10/2026