BACHELOR

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



Le **Bachelor Responsable de développement commercial** forme des professionnel·les capables de concevoir, piloter et optimiser la stratégie commerciale d'une entreprise. Les objectifs de la formation sont d'**analyser les marchés**, **développer la relation client**, **manager une équipe** et **conduire des actions commerciales**

Certification : Responsable de développement commercial, enregistrée pour trois ans - Titre certifié, enregistré au Code RNCP 37849 sur décision du Directeur général de France Compétences – Niveau 6 avec le code NSF 312 avec effet jusqu'au 19 juillet 2026 délivrée par l'IMCP. Certification constituée de 3 blocs de compétences. Les blocs représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinatoire de ces modalités d'accès.

LA FORMATION

- **Durée :** 470h de formation - 1 an en alternance sous contrat d'apprentissage.
- **Début de la formation :** 4 septembre 2026
- **Rythme d'alternance :** 1 jour en formation (vendredi) - 4 jours en entreprise
- **Lieu de formation :** Campus des Monts du Lyonnais - Chazelles sur Lyon (42).
- **Coût de formation :** Gratuite pour les apprentis, formation financée par l'OPCO de l'entreprise

CONTENU DE LA FORMATION & ÉPREUVES

Contenu	Heures
BLOC 1 : Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales	195h
BLOC 2 : Développer la stratégie de croissance de l'entreprise	200h
BLOC 3 : Manager une équipe commerciale	155h

Certification obtenue via:
Contrôle continu, Epreuve nationale (dossiers professionnels) et un entretien final avec Jury.
Moyenne égale ou supérieur à 10/20 dans chaque UE (moyenne des partiels, étude de cas, oraux, contrôle continus...).
Note égale ou supérieure à 12/20 à l'épreuve nationale (qui correspond au dossier professionnel).

Formation en présentiel. Pas de passerelle possible en cours de formation.
Possibilité de valider par bloc de compétences.

Pédagogie active : *apports théoriques, cas pratiques, mises en situation professionnelle, jeux de rôle, ludopédagogie ...*

Méthodologie d'évaluation : *travaux de groupe, présentation orale, rendus de dossier, examens blancs, devoir sur table.*

LES PRÉREQUIS

1. Être titulaire d'un **BTS** ou un autre diplôme de niveau **BAC+2**.
2. Avoir **moins de 29 ans** ou être **inscrit à France Travail**
3. Etre attiré par la **relation client**, la **communication**, avoir le **sens du contact.**
4. Formation accessible aux personnes en **situation de handicap**

LES MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Compléter un **dossier d'inscription**
- Étude du **dossier scolaire**
- Entretien **individuel**
- **Test de positionnement** écrit
- Possibilité d'admission après le démarrage de la formation *(délai de 15j entre la demande et l'intégration en formation)*

LE CONTRAT

L'apprenti·e a un double statut : étudiant·e et salarié·e

- **Démarrage du contrat :** au plus tôt 3 mois avant le début de la formation
- **Période probatoire :** 45 jours en entreprise *(si arrêt de travail, période d'essai prolongée d'autant de jours)*
- **Durée quotidienne de travail :** ≤ 8h si mineur ou ≤ 10h si majeur
- **Repos hebdomadaire :** 2 jours pleins/semaine ou selon la convention collective de l'entreprise
- **Congés :** 5 semaines *(à prendre sur le temps en entreprise)*

Rémunération de 39% à 100% du SMIC (sauf conditions plus favorables de la convention collective).
SMIC au 01/11/2024 : 1801,80€ bruts mensuels pour 35h/semaine)

Situation	Rémunération
Moins de 18 ans	39%
18 à 20 ans	51%
21 à 25 ans	61%
26 ans et +	100%

APRÈS LA FORMATION

- **Masters et Bac +5** dans le domaine du Commerce, du Management et du Marketing
- Emplois visés en sortie d'étude : Gérant(e) d'un centre de profit, Chargé·e de développement commercial, Responsable des ventes...

Une question ? **Contactez-nous à**
charge-de-relation@lycee-monts-lyonnais.fr
04·77·52·74·52

MONTS DU LYONNAIS FORMATION