BACHELOR

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



Le **Bachelor Responsable du 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 professionnelle « Responsable du développement commercial » enregistrée au RNCP pour une durée de 3 ans à compter du 21/12/2023, au niveau de qualification 6 - code NSF 312 - structurée en 4 blocs de compétences et délivrée par ASSOCIATION INTERNATIONALE POUR LA FORMATION (ICL – IDRAC), organisme certificateur. Certification accessible via le dispositif VAE : https://www.icl.fr/alternance/dispositif-vae-icl - Fiche RNCP N° 38505 consultable sur : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38505

ICL L'ÉCOLE DES BUSINESS DEVELOPERS

LA FORMATION

- **Durée :** 510h de formation - 1 an en alternance sous contrat d'apprentissage.
- **Début de la formation :** septembre 2027
- **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

Module	Contenu
Bloc 1	**Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise**
Bloc 2	**Déployer le plan de développement commercial d'une entreprise**
Bloc 3	**Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise**
Bloc 4	**Contribuer à l'innovation commerciale d'une entreprise en mode agile**

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 : *mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée, projet fil rouge impliquant une entreprise partenaire fictive ou réelle de tous secteurs et de toutes tailles, existantes ou en cours de création, dossier individuel ou en groupe soutenu individuellement à l'oral, business game, mises en situation, jeux de rôles et étude de cas individuelle, étude de cas pratique en groupe suivie d'une soutenance individuelle*

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 01/06/2026 : 1867,02€ 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