

## PROGRAMME DE FORMATION

<b>INTITULÉ DE LA FORMATION</b>	<b>Bachelor Responsable Commercial</b>
<b>MODALITÉ DE LA FORMATION</b>	Formation délivrée exclusivement à distance sur la plateforme de formation digitale.
<b>CERTIFICATION VISÉE</b>	Certification professionnelle "Responsable du Développement commercial", de niveau 6 délivrée par ESG CV, reconnue par l'Etat et les entreprises, et attestant de la capacité de l'apprenant à exercer le métier visé. Elle est enregistrée au RNCP sous le code RNCP41114 par décision de France Compétences le 18/07/25, NSF 312 Le taux d'obtention de la certification est disponible sur le site studi.fr
<b>ACCESSIBILITÉ HANDICAP</b>	OUI <ul style="list-style-type: none"> <li>Les cours vidéos peuvent être sous-titrés,</li> <li>Les supports écrits de formation sont optimisés pour fonctionner avec la liseuse d'écran ReadSpeaker possédant un plug-in dédié pour l'accessibilité : modification de la police de caractère, masque de lecture et agrandissement du texte,</li> <li>Les échanges avec les différentes équipes de Studi peuvent être réalisés à l'écrit ou à l'oral suivant le handicap de l'Apprenant.</li> </ul> Une équipe de correspondants-référents handicap est à la disposition de l'apprenant via handicap@studi.fr
<b>PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS EXIGÉS</b>	Prérequis :  <b>Le candidat doit avoir :</b>  <b>Formation dans le domaine :</b> - Niveau 5 (BAC +2) validé - OU 120 ECTS validés  <b>Formation hors domaine :</b> - Niveau 5 (BAC +2) validé + 12 mois d'exp pro DANS LE DOMAINE - OU 120 ECTS validés + 12 mois d'exp pro DANS LE DOMAINE - OU Niveau 4 (BAC) validé + 24 mois d'exp pro DANS LE DOMAINE  <b>Autre cas :</b> - VAPP possible  <b>Domaine : commerce, marketing, webmarketing, économie, gestion</b>

<b>MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS À LA FORMATION</b>	<p>Après demande d'information, il est estimé que l'apprenant peut avoir accès à la plateforme de formation sous un délai moyen de 14 jours.</p> <p>Selon le dispositif, l'accès à la prestation, ses modalités peuvent comporter une ou plusieurs des étapes suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Information individuelle ou collective,</li><li>• Dossier de demande de formation,</li><li>• Identification, voire évaluation des acquis</li><li>• Entretien individuel</li></ul> <p>Pré-requis techniques : disposer d'un ordinateur récent (double écran recommandé) et d'une bonne connexion à internet.</p>
---	---

## I - OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de cette formation, l'apprenant aura acquis les compétences et connaissances nécessaires pour exercer dans le secteur visé, les activités métiers suivantes :

- Élaborer un plan de développement commercial
- Déployer un plan de développement commercial
- Gérer l'expérience et la fidélisation clients
- Gérer une équipe commerciale

## II - CONTENU DE LA FORMATION

Votre programme Studi	Modules de formation	Durée estimée de l'action de formation en heures
<b>Élaborer un plan de développement commercial</b>  <b>RNCP41114BC01</b> <b>Élaborer un plan de développement commercial</b>	<p><b>Détail du contenu de formation :</b></p> <p>Comprendre les enjeux de la veille stratégique  Mettre en œuvre une méthodologie de veille  Explorer son marché et la concurrence  Comprendre les études marketing  Identifier les liens entre stratégie marketing et études  Elaborer le mix marketing en fonction de la stratégie  Concevoir un plan marketing stratégique pertinent  Définir des objectifs marketing et commerciaux pertinents  Structurer les étapes en fonction de la stratégie de l'entreprise  Construire les actions à mettre en œuvre  Budgérer un plan d'action commercial  Piloter le plan d'action commercial  Utiliser le CRM pour mesurer la performance  Utiliser le plan d'action commerciale comme outil fédérateur  Présenter et défendre un plan d'action commercial</p>	<b>143</b>  <b>160</b>
	<p><b>Evaluations en cours de formation :</b></p> <p><i>Des évaluations ponctuent l'ensemble de la formation, elles sont soit auto-évaluées, soit corrigées et notées par les formateurs experts du parcours de formation afin de mesurer l'atteinte des objectifs assignés à la formation. (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.). Chaque bloc fait l'objet d'un jalon d'évaluation pédagogique.</i></p>	<b>7</b>
	<p><b>Epreuves d'examen :</b></p> <p>Projet de consulting   Vidéo d'argumentation du plan d'action commercial</p>	<b>10</b>

Votre programme Studi	Modules de formation	Durée estimée de l'action de formation en heures
<b>Déployer un plan de développement commercial</b>  <b>RNCP41114BC02</b> <b>Déployer un plan de développement commercial</b>	<b>Détail du contenu de formation :</b> Mettre en place un plan de prospection Développer le portefeuille client Exploiter les outils et canaux de prospection Concevoir des campagnes de prospection Préparer et structurer sa négociation Construire une stratégie de négociation Comprendre les facteurs clés de succès d'une négociation Mener la négociation commerciale Repérer et décoder les stratégies d'influence lors d'une négociation Concevoir une proposition commerciale Piloter un réseau de partenaires commerciaux et de distribution Évaluer les actions commerciales Analyser les résultats et tirer des conclusions Repérer les leviers d'amélioration Réaliser des préconisations pertinentes	<b>135</b>  <b>150</b>
	<b>Evaluations en cours de formation :</b> <i>Des évaluations ponctuent l'ensemble de la formation, elles sont soit auto-évaluées, soit corrigées et notées par les formateurs experts du parcours de formation afin de mesurer l'atteinte des objectifs assignés à la formation. (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.). Chaque bloc fait l'objet d'un jalon d'évaluation pédagogique.</i>	<b>7</b>
	<b>Epreuves d'examen :</b> Mise en situation professionnelle	<b>8</b>
<b>Gérer l'expérience et la fidélisation clients</b>  <b>RNCP41114BC03</b> <b>Gérer l'expérience et la fidélisation clients</b>	<b>Détail du contenu de formation :</b> Mesurer la satisfaction client Analyse avancée du parcours client Appréhender la relation client en fonction de la cible Proposer une expérience client immersive et novatrice Concevoir une stratégie de fidélisation Anticiper et traiter les litiges Rétablir son image suite à un litige	<b>43</b>  <b>60</b>
	<b>Evaluations en cours de formation :</b> <i>Des évaluations ponctuent l'ensemble de la formation, elles sont soit auto-évaluées, soit corrigées et notées par les formateurs experts du parcours de formation afin de mesurer l'atteinte des objectifs assignés à la formation. (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.). Chaque bloc fait l'objet d'un jalon d'évaluation pédagogique.</i>	<b>7</b>
	<b>Epreuves d'examen :</b> Mise en situation professionnelle Vidéo d'argumentation du plan de fidélisation	<b>10</b>

Votre programme Studi	Modules de formation	Durée estimée de l'action de formation en heures
<b>Gérer une équipe commerciale</b>  <b>RNCP41114BC04</b> <b>Gérer une équipe commerciale</b>	<b>Détail du contenu de formation :</b> Gérer les équipes au quotidien Distribuer des missions en fonction des compétences de l'équipe Piloter la performance des équipes commerciales Définir des objectifs SMARTEF et des méthodes de mise en oeuvre Animer les équipes commerciales Valoriser et motiver les équipes Accompagner ses équipes dans la progression Former les équipes commerciales	65
	<b>Evaluations en cours de formation :</b> <i>Des évaluations ponctuent l'ensemble de la formation, elles sont soit auto-évaluées, soit corrigées et notées par les formateurs experts du parcours de formation afin de mesurer l'atteinte des objectifs assignés à la formation. (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.). Chaque bloc fait l'objet d'un jalon d'évaluation pédagogique.</i>	7
	<b>Epreuves d'examen :</b> Etude de cas	8

Votre programme Studi	Modules de formation	Durée estimée de l'action de formation en heures
<b>PACK ALTERNANT</b> Contenus et services de renforcement et accompagnement pédagogique dédiés aux apprenants en contrat d'apprentissage	<p><b>Pack alternant : contenus et services dédiés aux besoins du public en contrat d'apprentissage (124 h) :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Réussir mon alternance</b>            Programme complémentaire de formation aux spécificités de l'alternance, droits et devoirs de l'apprenti, citoyenneté et valeurs républicaines, prévention des discriminations et santé-sécurité au travail :           <ul style="list-style-type: none"> <li>Connaissance de l'alternance, des contrats, engagements réciproques, aides et modalités de suivi</li> <li>Citoyenneté, présentation et santé au travail, etc.</li> </ul> </li> <li><b>Réussir ma vie professionnelle</b>            Programme complémentaire de développement des compétences d'intégration en entreprise et des soft skills professionnelles pour favoriser l'insertion / emploi et optimiser la collaboration formation / entreprise :           <ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre les enjeux de l'entreprise pour favoriser mon intégration</li> <li>Démarquez-vous en entreprise</li> </ul> </li> <li><b>Renforcement compétences transversales et digitales</b>            Programme complémentaire de développement des compétences sur les outils d'intelligence artificielle générative et de renforcement des compétences transversales (communication, efficacité) pour favoriser l'intégration et l'employabilité en entreprise :           <ul style="list-style-type: none"> <li>Initiation IA Skills (bases de l'IA générative)</li> <li>Soft Skills essentielles (communication, efficacité)</li> </ul> </li> <li><b>Accompagnement pédagogique &amp; suivi du CFA</b>            • lives interactifs du coaching carrière (projet professionnel, candidatures, entretien, réseau, mobilité internationale, etc.)            • suivi personnalisé de chaque apprenant par une équipe de Chargés de suivi alternance            • entretiens tripartites pluriannuels avec l'entreprise            • pour les apprenants en situation de handicap (RQTH), un suivi spécifique par des correspondants handicap dédiés est mis en place.</li> </ul> <p><b>Renforcement compétences spécialisées métiers (35h) :</b>            Programme complémentaire d'approfondissement des compétences acquises dans le pack alternant, sur les outils métiers professionnels (1 à 2 programmes courts au choix parmi le catalogue) pour renforcer l'expertise sectorielle et l'autonomie en entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Solutions métiers spécialisées (gestion commerciale et CRM, gestion de projet, comptabilité)</li> <li>Outils techniques sectoriels (création numérique, technologies digitales, data et analytics)</li> </ul>	159      159
<b>REUSSIR MON TITRE :</b> Chaque bloc de compétences est capitalisable. La validation de tous les blocs permet l'obtention de la certification		-
<b>TOTAL durée estimée de l'action de formation</b>		<b>609</b>

Votre programme Studi	Modules de formation	Durée estimée de l'action de formation en heures
<i>* Ce volume horaire global de la formation est composé d'une part, du temps de connexion sur la plateforme et d'autre part du temps de travail en autonomie, attendus de l'apprenant.</i>		

### III - DÉROULEMENT ET ACCOMPAGNEMENT

#### Déroulement de la formation :

- Inscription et démarrage à tout moment de l'année
- En plus de son parcours en ligne, l'apprenant effectue une période de formation en milieu professionnel
- Planning individualisé en fonction des contraintes de l'apprenant, selon le type de financement du parcours de formation et selon la fin de formation contractuelle (tel que vu avec le chargé de relation apprenant et affiché sur la plateforme de formation dans la rubrique planning).

#### Moyens pédagogiques :

- Un accès illimité à la plateforme de formation digitale et sur applications mobiles, à l'ensemble des ressources et prestations d'accompagnement, est ouvert à l'apprenant pendant la durée de sa formation
- L'accès à des ressources pédagogiques spécifiques au parcours (leçons multimodales comprenant de l'écrit, des vidéos et des exercices interactifs) et à des ressources complémentaires (bibliothèques de documentation, logiciels, licences et/ou tutoriels logiciels, selon les formations) sont disponibles en ligne en permanence et hors plateforme (leçons et exercices téléchargeables)
- L'accès à différents dispositifs pédagogiques de classes virtuelles, synchrones ou disponibles en replay, permettant un renforcement pratique des connaissances théoriques
- Des exercices de cas pratiques et de mise en situation ponctuent chaque compétence, permettant une application par l'apprenant des acquis théoriques, auxquels s'ajoutent les Évaluations en Cours de Formation venant mesurer l'acquisition des compétences

#### Accompagnement personnel et individualisé, avec :

- Un accompagnement individuel régulier par une équipe dédiée apporte un soutien personnalisé méthodologique et motivationnel, garantissant l'engagement de l'apprenant et prévenant les risques de décrochage.
- Des e-mails de relance pourront également être adressés à l'apprenant, lorsque celui-ci n'aura pas exécuté la totalité de l'action de formation.
- Des formateurs, enseignants et professionnels choisis en fonction de leur expertise, de leurs diplômes et de leur expérience professionnelle apportent une réponse asynchrone sous 48h ouvrées maximum via les forums des cours, messageries privées, et corrections personnalisées de devoirs et une via les forums des cours, messageries privées, et corrections personnalisées de devoirs et une réponse synchrone via l'animation de live pédagogiques.

#### Encadrement technique :

- Une assistance technique est assurée par le Service informatique pour assister l'apprenant dans l'usage des outils et de ses fonctionnalités. Il reste disponible pour l'apprenant sous un délai de 24 heures ouvrées.

### IV – MODALITÉS D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION

#### Certification professionnelle

La formation de l'apprenant permet d'accéder à des épreuves finales selon les modalités prévues par le référentiel du Titre et le règlement

intérieur.

A l'issue de la formation et dans le cas où l'apprenant valide les compétences, il se verra remettre soit :

- Une attestation de validation de bloc si l'apprenant n'a passé que des épreuves liées aux blocs ou si l'apprenant est en réussite partielle sur le titre.
- Un parchemin si l'ensemble des épreuves du titre sont validées.
- Une attestation de fin de formation, remise sur demande auprès du service chargé des relations apprenants

#### **Aménagements des épreuves pour personnes en situation de handicap**

Sur présentation de documents officiels relatifs au handicap (RQTH, carte d'invalidité, etc.), l'apprenant peut bénéficier d'aménagements des épreuves (temps supplémentaire et/ou aides humaines et techniques).

Dans ce cadre, les aménagements d'examens sont possibles sur les épreuves afin de répondre au mieux aux besoins spécifiques, en contactant handicap@studi.fr

#### **V – SUITE DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS**

Les emplois accessibles à l'issue de la formation, une fois la certification professionnelle complète obtenue sont :

Business developer  
Responsable commercial  
Responsable grands comptes ou comptes clés  
Responsable partenariat  
Responsable clientèle  
Responsable des ventes  
Chef de vente  
Chef de secteur/zone  
Responsable de secteur  
Chargé d'affaires  
Conseiller commercial  
Consultant commercial

Cette liste n'est pas exhaustive.

Après avoir obtenu le Titre responsable développement commercial, il est possible de :

Soit intégrer directement le marché du travail

Soit de poursuivre vers le MBA Manager de Business Unit ou le MBA Marketing et Développement Commercial.

Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe d'autres poursuites possibles.

#### **VI- FORMATEURS ET QUALIFICATIONS**

En fonction des besoins d'expertise directement en lien avec les parcours de formation, Studi peut faire appel à des partenaires externes dans le cadre notamment d'une relation de co-traitance ou de sous-traitance.

LHASNAOUI Dalila - Master Expert en Stratégie Digitale - Consultante Formation & Stratégie Digitale