

LICENCE PROFESSIONNELLE

Responsable du développement commercial (RDC)

Vous avez du **leadership** et aimez les défis, la relation client et la négociation ? Vous êtes attirés par la stratégie et le marketing produit ?
Devenez responsable du développement commercial !

Objectif de la formation

Former des cadres commerciaux en charge du développement d'un portefeuille d'affaires et capables d'animer le réseau de vente et de distribution d'une entreprise.

Compétences visées

- ▶ Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise : élaborer et mettre en œuvre les plans d'actions commerciaux, atteindre les objectifs stratégiques fixés, contribuer à l'augmentation du chiffre d'affaires.
- ▶ Proposer et mettre en œuvre un plan d'action marketing : réaliser des études de marchés, de veille concurrentielle, proposer des actions de communication média et hors média.
- ▶ Négocier les ventes et fidéliser son portefeuille client : mettre en œuvre une prospection commerciale en fonction de la cible et des objectifs, construire une offre de qualité et adaptée, conduire une négociation, respecter le cadre réglementaire et éthique, fidéliser sa clientèle.
- ▶ Piloter les résultats : préparer et présenter un budget prévisionnel, analyser les résultats quantitatifs de l'activité, analyser les écarts entre les prévisions ou objectifs et les résultats.
- ▶ Manager l'activité et les Hommes : optimiser le fonctionnement du service, encadrer et animer une équipe de commerciaux ou de vendeurs, mettre en œuvre des modalités d'accompagnement.

Les de la formation au CFA Descartes

1 apprenti sur 2
placé par le CFA
Descartes

Un **campus** et des
locaux agréables aux
portes de Paris (RER A)

Une **communauté**
d'alumni connectée

Des programmes
internationaux :
Erasmus+ et
partenariats

Une **référénte** pour les
personnes en **situation**
de handicap

89% des apprentis
recommandent la
formation

92% de diplômés
(en 2020)

Une **équipe**
pédagogique
composée **d'experts**
professionnels et
d'enseignants/
universitaires

Des outils
pédagogiques
modernes
et **innovants**

Atelier coaching
: adapter sa
communication

Préparation et passage
de **certifications** :
TOEIC, projet Voltaire

Des **conférences**
métiers en live avec
nos **partenaires**

Test Innermetrix pour
évaluer et **développer**
vos **soft skills**

Projet tutoré sur la
gestion de projet



Lieu de formation

CFA Descartes

21-25 rue Galilée

77420 Champs-sur-Marne

RER A Noisy-Champs

Code RNCP 29 631



Organisation des études

Durée de la formation

1 an

Début de la formation

Fin sept. - Début oct.

Modalités d'accès

Contrat d'apprentissage ou
de professionnalisation

Rythme d'alternance

2 jours CFA / 3 jours Ent.

ou 3 jours Ent / 2 jours CFA

+ période entreprise en été

100 places - 4 groupes



Contact

Coordinateur
pédagogique

Isabelle REDOU

E-mail :

i.redou@cfadescartes.fr

Assistante pédagogique

Aurélie DOS SANTOS

PEDRO

Tél : 01 64 61 48 38

E-mail :

scolarite@cfadescartes.fr

Métiers visés

- ▶ Responsable du développement commercial
- ▶ Manager de clientèle
- ▶ Chargé d'affaires
- ▶ Responsable des ventes et/ou des achats
- ▶ Responsable grands comptes
- ▶ Responsable de centre de profit
- ▶ Responsable marketing
- ▶ Agent commercial

Le RDC exerce au sein d'entreprises, d'établissements ou d'agences relevant de secteurs extrêmement diversifiés comme l'industrie, l'immobilier, les transports, les communications, la banque, les médias, etc.

Insertion professionnelle

- ▶ 25% des apprentis sont recrutés à l'issue de la formation dans leur entreprise d'accueil.
- ▶ Des emplois stables : 75% en CDI en 3 mois, 25% sont indépendants
- ▶ A l'embauche le salaire moyen est de 1731€ et de 2072€ net à 30 mois.

Chiffres OFIPE 2020 sur les diplômés 2017

Exemples de missions en alternance

- ▶ Développer un portefeuille grands-comptes
- ▶ Développer la gestion de la relation client B to B / B to C
- ▶ Réaliser la veille commerciale et l'analyse des marchés
- ▶ Développer des outils et méthodes d'aide à la décision marketing
- ▶ Manager une équipe commerciale

Entreprises d'accueil

3 KROCS	GROUPAMA
AFFPA	HILTI
AG2R	NLA
BESTOVE	ORANGE
BNP PARIBAS	ROVAGNATI
DIAC	UGAP
FDJ	VOIP TELECOM
COMPAGNIE DES CLOTURES	et bien d'autres encore...

Programme pédagogique

Pour découvrir le programme pédagogique détaillé, les méthodes utilisées et les modalités d'évaluation : **téléchargez la fiche sur le site du CFA Descartes rubrique «Formations».**



Conditions d'admission

Bac + 2 :

- L2
- DUT
- BTS
- VAP

Admission sur dossier, suivi d'un entretien de motivation au CFA ou en visioconférence.

Délais de traitement :

- 15 jours maximum entre le dossier complet et la convocation à un entretien ou le refus.
- Une fois admissible, le CFA vous **accompagne dans la recherche d'un contrat d'alternance** : ateliers techniques de recherches et mise en relation avec nos entreprises partenaires.
- La validation finale est liée à l'obtention d'un contrat en alternance et de votre BAC+2.

Inscriptions



+ D'INFOS SUR L'APPRENTISSAGE :
www.cfadescartes.fr

