

Bac+3

COMMERCE



KEYFORM
& SOLUTIONS

100% en alternance

RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Délivré par le Ministère du Travail

Métiers visés

Responsable
Commercial

Business
Developer

Chargé
d'affaires

Chef
de secteur

Intégrez notre bachelor et maîtrisez l'art de piloter la performance commerciale d'une entreprise. Développez les compétences stratégiques et opérationnelles pour exceller dans ce secteur !

Grâce à cette formation, acquérez les compétences pour réaliser des diagnostics stratégiques, élaborer et mettre en œuvre des plans d'actions commerciales efficaces et évaluer la performance. Développez également vos aptitudes en management d'équipe pour une véritable impulsion vers l'excellence commerciale.

Objectifs

- Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales
- Développer la stratégie de croissance de l'entreprise
- Manager une équipe commerciale

Admissions

Pré-requis : BAC+2 ou Titre de Niveau 5 validé ou justifier 1 an d'expérience dans le secteur

Modalités d'admission : dossier, tests de positionnement et entretien individuel

Public

Tout public

Durée

434 heures sur 12 mois

Diplôme

Certification professionnelle

« Responsable d'établissement marchand »
Niveau 6 - Titre professionnel enregistré au RNCP n°38666 par décision de France Compétences du 04/02/2024
Délivré par le Ministère du Travail



FRANCE
compétences

CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

Rythme

1 semaine par mois en formation / 3 semaines en entreprise
Prochaine rentrée : septembre 2025

Modalités de formation

En alternance

Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation

Coût de la formation

Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO - **Aucun reste à charge pour l'entreprise**

Poursuites d'études

BAC+5 Management commercial et Business Development
BAC+5 Business Development et Management de Business Unit

Equivalence

Bachelor Responsable de Développement Commercial

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter

Indicateurs de résultats

Retrouvez tous nos indicateurs de résultats sur notre site internet : key-form.fr ou sur le site inserjeunes.education.gouv.fr





LES + KFS

Des méthodes pédagogiques variées
Des formateurs professionnels, experts du commerce
Un suivi de proximité alternants/entreprises
Des points étapes tout au long de l'année
Des projets « Business Games »
Des Masterclass

PROGRAMME

1- COORDONNER ET AMÉLIORER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE DE L'ÉTABLISSEMENT MARCHAND

Gérer la chaîne d'approvisionnement de l'établissement marchand
Piloter l'offre commerciale de l'établissement marchand
Bâtir et développer l'expérience client

2- CONTRIBUER AUX ORIENTATIONS STRATÉGIQUES ET D'ENSEIGNE ET OPTIMISER LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE DE L'ÉTABLISSEMENT MARCHAND

Contribuer aux orientations stratégiques de l'enseigne
Etablir et présenter les prévisionnels de l'établissement marchand
Analyser les performances de l'établissement marchand et définir les actions correctives

3- MANAGER LES SALARIÉS DE L'ÉTABLISSEMENT MARCHAND

Piloter le processus de recrutement et d'intégration des salariés de l'établissement marchand
Optimiser la performance collective des équipes et la performance individuelle des salariés de l'établissement marchand
Manager l'activité quotidienne de l'établissement marchand et favoriser la cohésion des équipes
Mobiliser les équipes dans la gestion des projets de l'établissement marchand

EVALUATION

Moyens et outils pédagogiques

- Mises en situation
- Questionnaires interactifs
- Ludo-pédagogie
- Plateforme e-learning

Validation

- Obtention du titre professionnel Responsable d'établissement marchand de niveau 6 (Bachelor)
- Une validation partielle d'un ou plusieurs blocs de compétences est possible

Modalités d'évaluation

- Examen écrit et oral
- Contrôle des connaissances
- Réalisateur d'un dossier pour le Grand Oral
- Grand Oral



KEYFORM
& SOLUTIONS

CANDIDATS

PROCÉDURE D'ADMISSION

DÉCOUVERTE DE VOTRE PROJET

PREMIÈRE PRISE DE CONTACT POUR IDENTIFIER VOTRE PROJET PROFESSIONNEL ET VOS MOTIVATIONS

ENTRETIEN INDIVIDUEL

VALIDATION DU PROJET PROFESSIONNEL, RÉALISATION DU DOSSIER DE CANDIDATURE ET DES TESTS DE RECRUTEMENT

VALIDATION DE L'ADMISSION

APRÈS VALIDATION DE L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE, VOUS RECEVEZ UNE RÉPONSE DANS UN DÉLAI DE 15 JOURS

ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ

ATELIERS INDIVIDUALISÉS, JOB DATING, MISE EN RELATION AVEC NOS ENTREPRISES PARTENAIRES

SIGNATURE DU CONTRAT DE TRAVAIL

APRÈS VALIDATION DE L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL

ENTREPRISES

ACCOMPAGNEMENT ENTREPRISES

DÉCOUVERTE DE VOTRE ENTREPRISE

UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ POUR IDENTIFIER PLEINEMENT VOS ATTENTES

DIFFUSION DE VOS OFFRES D'ALTERNANCE

SUR NOS PLATEFORMES ET AUPRÈS DE NOS CANDIDATS

PRÉ-SÉLECTION DES CANDIDATS

NOUS IDENTIFIONS LES TALENTS LES MIEUX ADAPTÉS POUR RÉPONDRE À VOS BESOINS

MATCHING CANDIDAT/ENTREPRISE

VOUS RENCONTREZ LES CANDIDATS PRÉ-SÉLECTIONNÉS AFIN DE GARANTIR UN ALIGNEMENT PARFAIT



KEY FORM & Solutions

7, rue de Vezin
35000 RENNES



06 68 90 93 65
02 30 96 68 40



contact@key-form.fr



key-form.fr

REJOIGNEZ NOTRE COMMUNAUTÉ !



@keyformetsolutions