

## FICHE FORMATION

# BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (RDC) EN 3 ANS SESSION 2024 - 2027

Certification professionnelle "RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL " de niveau 6, code NSF 312, enregistré au RNCP par décision de France Compétences en date du 19 juillet 2023, délivré par l'Institut du Marais – Charlemagne – Polles (IMCP).



[Lien vers la fiche France Compétences RNCP 37849. Echéance d'enregistrement 19/07/2026](#)

### PROFIL POUR CE DIPLÔME

#### PUBLIC VISÉ

Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus.

Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

#### PREREQUIS

- **ADMISSION EN PREMIÈRE ANNÉE DU CYCLE (B1)**
  - Être titulaire d'un Baccalauréat
  - Ou d'une certification professionnelle de niveau 4 validée
    - Sur demande de dérogation :  
Certification Professionnelle également ouverte aux candidats de niveau Baccalauréat (non admis) ou Certification Professionnelle de niveau 4 si la moyenne générale obtenue à l'examen est supérieure à 9/20.
- **ADMISSION EN TROISIÈME ANNÉE DU CYCLE (B3)**
  - Être titulaire d'un Bac + 2 BTS ou d'un diplôme ou d'une certification de niveau 5 dans le domaine
    - Sur demande de dérogation :  
Possibilité d'intégrer des candidats pouvant justifier de 3 années d'expérience dans le secteur de la fonction commerciale.  
Les dérogations sont soumises à l'organisme certificateur pour validation avant l'entrée en formation.

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Ouverture des candidatures du 1<sup>er</sup> novembre au 1<sup>er</sup> septembre.
- Dossier d'inscription à renvoyer complété et accompagné des justificatifs demandés.
- Positionnement d'un entretien individuel – Avis apporté sous 48h.

- Pour les étudiants souhaitant réaliser la formation en contrat d'apprentissage :  
Article L.6222-12 du code du travail : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat ». Les candidats bénéficient d'un accompagnement personnalisé à la recherche d'entreprise grâce à notre rattachement au CFA Jean BOSCO de Sainghin-en-Mélantois.



Nom et coordonnées de l'Expert Mise en Relation et Développement du CFA Jean BOSCO :

**Isabelle LEROUX**

[isabelle.leroux@cfajeambosco.fr](mailto:isabelle.leroux@cfajeambosco.fr)

**06.48.79.38.40.**

## OBJECTIFS PROFESSIONNELS

À L'ISSUE DE LA FORMATION, VOUS ÊTES CAPABLE DE :	
<u>Aptitudes visées</u>	<u>Compétences visées</u>
Endosser des responsabilités plus ou moins élargies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale, et assurer tout ou partie des activités inhérentes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales</b></li> <li>▪ <b>Développer la stratégie de croissance de l'entreprise</b></li> <li>▪ <b>Manager une équipe commerciale</b></li> </ul>

## PERSPECTIVES POST - FORMATION

### SUITE DE PARCOURS POSSIBLE

- Insertion à l'emploi à l'un des métiers visés
- Poursuite d'études possible avec notre Titre de niveau 7 MBA Management & International Business
- Ou autre Titre de niveau 7 (selon exigence des établissements et certificateurs concernés)

### DÉBOUCHÉS

- Responsable / chargé du développement commercial, responsable développement,
- Responsable commercial, responsable de la stratégie commerciale, responsable technico-commercial,
- Responsable développement / business developer,
- Responsable du développement des ventes, responsable / manager des forces de vente, responsable de la promotion des ventes, chef des ventes, responsable e-commerce, sales manager,
- Responsable / chargé / ingénieur d'affaires,
- Responsable / ingénieur-commercial grands comptes, gestionnaire / négociateur de comptes,
- Consultant / conseil en développement commercial, consultant / conseil en stratégie commerciale et développement commercial,
- Responsable de comptes / chargé de comptes / account executive, responsable de la relation clients,
- Sales manager, sales operations manager (SalesOps), sales development representative (SDR), responsable grands comptes / key account manager (KAM) / global account manager.

## ORGANISATION DE LA FORMATION

### MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- **Mise en œuvre des compétences en entreprise :**  
Le cycle de formation peut être suivi en formation initiale (stages non rémunérés) ou contrat d'apprentissage.
- Travail en groupe / TD / Études de cas / Mises en situation
- Accès aux centres de ressources (CDI + cahier de texte numérique NetYparéo)
- Méthodes pédagogiques déductives et inductives

### ADAPTATION PÉDAGOGIQUE

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : les moyens de compensation et de différenciation pédagogique seront étudiés entre le Responsable Pédagogique et le Référént Handicap de l'UFA en référence aux règles de certification.

Des mesures particulières concernant l'aménagement des épreuves peuvent être accordées par l'organisme certificateur et doivent faire l'objet d'une demande écrite et justifiée dès l'entrée en formation.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Première année (B1) :**  
Évaluations en contrôle continu et épreuves de validation des unités d'enseignement (UE1 à UE3)  
Contrôle continu 40% } 10/20 minimum à chaque UE + chaque enseignement transversal → 60 crédits ECTS  
Épreuves 60%
- **Deuxième année (B2) :**  
Évaluations en contrôle continu et épreuves de validation des unités d'enseignement (UE4 à UE7)  
Contrôle continu 40% } 10/20 minimum à chaque UE + chaque enseignement transversal → 60 crédits ECTS  
Épreuves 60%
- **Troisième année (B3) :**  
Évaluations en compétences métier et comportementales sur les 3 blocs de compétences suivants :
  - **Bloc 1** : Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales
  - **Bloc 2** : Développer la stratégie de croissance de l'entreprise
  - **Bloc 3** : Manager une équipe commerciale+ Grand Oral devant Jury

### CONDITIONS DE VALIDATION

#### **CONDITIONS D'ATTRIBUTION DE LA CERTIFICATION PROFESSIONNELLE EN 3<sup>ÈME</sup> ANNÉE :**

L'attribution de la Certification Professionnelle est décidée par le Jury National de Certification réuni par l'organisme certificateur s'il considère que l'apprenant a validé tous les blocs de compétences qui constituent la certification professionnelle.

#### **CONDITIONS DE VALIDATION DES BLOCS DE COMPÉTENCES DE LA CERTIFICATION EN 3<sup>ÈME</sup> ANNÉE :**

- ✓ Le Bloc 1 est validé si toutes les compétences sont acquises → 19 crédits ECTS
- ✓ Le Bloc 2 est validé si toutes les compétences sont acquises → 23 crédits ECTS
- ✓ Le Bloc 3 est validé si toutes les compétences sont acquises → 18 crédits ECTS

#### **CONDITIONS DE VALIDATION DE L'ACQUISITION DES COMPÉTENCES D'UN BLOC EN 3<sup>ÈME</sup> ANNÉE :**

Une compétence est « présumée acquise » si 50% ou plus de ses critères d'évaluation le sont.

La compétence est « présumée acquise » car l'acquisition de la compétence est définitivement confirmée ou infirmée par le Jury National de certification, qui prend en compte le résultat du Grand Oral.

## DURÉE DE LA FORMATION

- **3 ans :**
  - Première année (B1) : 526 heures
  - Deuxième année (B2) : 499 heures
  - Troisième année (B3) : 557 heures
- Dates : de septembre 2024 à juin 2027

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

24 places disponibles.

## TARIF DE LA FORMATION

### ▪ En contrat d'apprentissage :

Coût de la formation : 8 119,29€ (coût OPCO moyen).

Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 « fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage » :  
Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap).

Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.

Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du Code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

### ▪ En formation initiale :

4 500€ TTC / an à la charge de l'étudiant.

## ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Afin de sécuriser le parcours des personnes en situation de handicap, nous mettons en œuvre les moyens d'adapter la prestation.

Locaux : accessibles aux personnes à mobilité réduite – Réglementation ERP.

Service Handicap du CFA Jean Bosco :  
[www.handicap@cfajeambosco.fr](mailto:www.handicap@cfajeambosco.fr)

Pôle Santé Abbé Pierre de Saint Jean :  
Christine CRAYE, Infirmière  
[c.craeye@stjean-douai.eu](mailto:c.craeye@stjean-douai.eu)

## LIEU DE LA FORMATION ET COORDONNÉES

### UFA SAINT JEAN DOUAI BUSINESS SCHOOL

120, rue Morel 59500 Douai  
03.66.59.95.50

[business-school@stjean-douai.com](mailto:business-school@stjean-douai.com)

## TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION

Ouverture en septembre 2024.

## VALEUR AJOUTÉE

L'UFA Saint Jean Douai Business School se veut résolument tournée vers l'International avec 30 heures de spécialisation obligatoire incluant l'apprentissage ou la redécouverte du chinois et de l'espagnol en contexte professionnel commercial. Comme pour l'anglais, les enseignants de ces langues sont des natifs pour une immersion totale au sein de leur culture.

S'ajoute à cela des ateliers « Soft Skills » : prise de parole en public, confiance en soi, communication verbale / non verbale, agilité et changement, dirigés par des experts dans ces domaines (exemple : psychologue, coach...).

L'UFA Saint Jean Douai Business School vous propose également de mener des actions humanitaires et solidaires pour développer vos compétences professionnelles et savoir-être, en particulier l'altruisme.

### **POUR DÉPOSER VOTRE CANDIDATURE :**

RDV sur [business-school@stjean-douai.com](mailto:business-school@stjean-douai.com) ou flashez le QR Code  
>> téléchargez le dossier de candidature Bachelor RDC en 3 ans



### **POUR TOUTE DEMANDE CONCERNANT LE PROJET, CONTENU ET SUIVI PÉDAGOGIQUE :**

**Monsieur Jean-Marie CHUEPO**, Directeur Coordinateur Institution Saint Jean  
[jm.chuepo@stjean-douai.eu](mailto:jm.chuepo@stjean-douai.eu)

### **POUR TOUTE AUTRE DEMANDE :**

**Accueil Saint-Jean Business School**  
03.66.59.95.50

**Marine CAVALERI**, Référente Business School et UFA  
06.99.87.43.73  
[business-school@stjean-douai.com](mailto:business-school@stjean-douai.com)