

Formation
en alternance

Bachelor

Responsable du développement commercial

Titre certifié «Responsable du développement des activités» de niveau 6,
codes NSF 310 et 312n, enregistré au RNCP N° 40889 le 25/06/2025, délivré par FORMATIVES



Pré-requis

Vous êtes titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BTS) ou d'un diplôme de niveau 4 (BAC) avec au moins 3 années d'expériences professionnelles liées au développement ou à la gestion d'entreprise, vous êtes éligible à la formation. Pour être admis, vous devrez participer à un entretien et réaliser des tests.



L'objectif

Le responsable du développement joue un rôle central dans le développement de l'entreprise. Il a une vision globale de la stratégie de l'entreprise et a pour objectif de déployer :

- Une stratégie de développement axée sur les tendances, nouveaux modes de vie et de travail, nouvelles réglementations, nouveaux outils,
- Une stratégie marketing dans le but d'apporter de nouveaux marchés et de développer le portefeuille clients,
- Sa créativité et des compétences techniques pour faire évoluer ou inventer de nouveaux produits ou services,
- Des outils, matériels, logiciels pour assurer la transformation numérique permettant d'assurer sereinement le développement de l'entreprise,
- La recherche de financements pour assurer les projets de développement,
- Une communication ciblée sur développement du potentiel d'affaires ou les réseaux sociaux pour accroître la notoriété de l'entreprise et développer son réseau professionnel,
- Des techniques commerciales afin de proposer des solutions pour assurer la croissance de l'entreprise,
- Des tableaux de bord pour assurer un suivi de l'activité et un reporting, dans un souci d'amélioration de la rentabilité.



Les + de la formation

- Un accompagnement individualisé
- Une pédagogie de projet
- Participation au concours Les Négociales



Les débouchés métiers

- Chef(fe) de vente
- Responsable commercial
- Responsable de développement
- Responsable grands comptes
- Responsable partenariat, chargé(e) d'affaires



Contact recrutement :

recrutement@alpa-is4a.fr
06 37 42 28 02



Réfèrent handicap / mobilité :

referent-hm@alpa-is4a.fr
06 37 42 28 02



is4a

9 rue de la Vologne Bâtiment F
54520 Laxou
03 83 52 53 00



Pour plus d'infos,
rendez-vous sur notre site :
www.alpa-is4a.fr



Voie de formation :

- Formation en alternance, dans le cadre contrat d'apprentissage ou d'un contrat de professionnalisation, en 1 an
(2 jours / semaine)

Financement :

Formation financée et rémunérée :

- Coût de formation pris en charge par les OPCO
- Rémunération qui dépend de l'âge et du nombre d'année d'alternance (nous consulter)

Equivalences / Passerelles :
nous consulter



Unités d'enseignement :

UE1 : GESTION D'ENTREPRISE

(70 heures – 10 crédits)

UE2 : MARKETING (50 heures – 6 crédits)

UE3 : MANAGEMENT (40 heures – 5 crédits)

UE4 : COMMUNICATION (50 heures – 6 crédits)

UE5 : STRATÉGIE D'ENTREPRISE

(50 heures – 6 crédits)

UE6 : COMPÉTENCES PRO. PARCOURS

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

(160 heures – 17 crédits)

UE7 : VALORISATION DES COMPÉTENCES PRO.

(80 heures – 10 crédits)

Les blocs de compétences :

RNCP40889BC01 - Contribuer à la stratégie de développement de l'organisation

RNCP40889BC02 - Définir et planifier des actions marketing et de développement

RNCP40889BC03 - Piloter un projet de développement

RNCP40889BC04 - Manager durablement une équipe dans le cadre du développement

Chaque bloc de compétences validé mène à un certificat.

Moyens pédagogiques :

- Suivi et accompagnement individualisé tout au long du parcours de formation
- Interventions de formateurs et professionnels de terrain
- Plateforme numérique
- Sorties pédagogiques à visée professionnelle

Modalités d'évaluation :

Evaluation tout au long de l'année :

- En contrôle continu via workshop, serious game...
- Un Dossier Projet avec 6 comptes-rendus
- Un Rapport d'Activité avec 5 comptes-rendus
- Un Examen National sur 2 jours
- Grand oral individuel en fin de parcours

Modalités d'acquisition de la certification :

Pour obtenir la certification professionnelle, le candidat doit valider les 4 blocs de compétences constitutifs de la certification.