



RÉFÉRENTIEL

RNCP

Responsable du Développement
Commercial France & International

Niveau BAC+3 (Niveau 6)

Titre inscrit au RNCP (Code 35150)

FASHION FADES, STYLE IS ETERNAL



Sommaire

| | |
|---|----------|
| Référentiel de l'École Vendôme | 3 |
| Objectifs de formation | 4 |
| Capacités du Gestionnaire Administration des Ventés | 4 |
| Prérequis | 5 |
| Accessibilité aux publics en situation de handicap | 5 |
| Modalités de recrutement et délais d'accès | 5 |
| Formation | 5 |
| Débouchés | 6 |
| Contact | 6 |
| Modalités pédagogiques & méthodes mobilisées | 6 |
| Modalités d'évaluation | 7 |
| Indicateurs de réussite | 7 |

Référentiel de l'École Vendôme

Le contenu des modules et référentiels peuvent être mis à jour et peuvent donc être différents des progressions communiquées sur [le site internet de l'école](#).

Toutes informations et conditions des cours sont disponibles auprès du service pédagogique. Afin d'être informé de toutes nouveautés, nous vous invitons à contacter le service pédagogique.

| | |
|----------------------|---|
| Par courrier | Service Pédagogique École Vendôme 51 ter rue de Saint Cyr, 69009 Lyon, France |
| Par téléphone | +33 (0) 805 29 29 27 |
| Par mail | pedagogie@eclyon.fr |
| Site internet | www.ecole-vendome.fr |

Mentions légales

École Vendôme - Établissement d'enseignement supérieur privé

SAS au capital de 1000 € - N° TVA FR89819031295 - Code APE 8542Z - Siret 81903129500051
Activité déclarée sous le N°819 031 295 au RCS de Lyon

Objectifs de formation

Le titulaire de ce diplôme aura pour objectif de piloter les actions commerciales d'une entreprise, de savoir manager ses équipes, de veiller à adapter l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché et de mener des négociations commerciales complexes avec des prestataires et/ou grands comptes.

Aptitudes à l'emploi

- Ouverture d'esprit
- Maîtrise de l'anglais
- Organisation
- Prospection
- Négociation
- Bonne gestion du stress
- Mobilité

Compétences

Analyser les données commerciales-marketing et participer à la stratégie commerciale

- Analyser des données commerciales et des résultats d'étude de marché
- Élaborer et décliner la stratégie commerciale de l'entreprise
- Conquérir des prospects et fidéliser son portefeuille client

Développer un portefeuille client

- Construction de plan d'action marketing et développement de la e-réputation d'une structure
- Assurer le contrôle des résultats des ventes et mettre en oeuvre des actions correctives
- Définir une stratégie d'approche et de négociation adaptée et ciblée

Piloter la performance commerciale-déployer des actions commerciales et marketing

- Développer une stratégie digitale adaptée afin d'accroître l'activité d'une structure
- Diriger, mettre en place et mener la plan d'action marketing/commercial
- Développer un plan d'action commercial pour prioriser, piloter et budgétiser les actions commerciales

Assurer le management de l'équipe commerciale

- Assurer le recrutement et l'animation au sein de l'équipe
- Piloter et accompagner l'équipe commerciale

Prérequis

- Être en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Être au moins titulaire d'un BAC +2

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

Passerelles

Nous contacter pour étudier les éventuelles passerelles possibles (en fonction du parcours et du site de formation).

Accessibilité aux publics en situation de handicap

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez notre référente handicap :

ressourceshumaines@eclyon.fr

Modalités de recrutement et délais d'accès

Étude du dossier, entretien individuel & test de positionnement écrit (si besoin) entre février et la date d'entrée en formation.

Le recrutement s'organise à partir du mois de février **par le dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site** : www.ecole-vendome.fr

Formation

Dates de démarrage et de fin de formation

- Formation en 1 an : octobre 2023 - Juin 2024

Durée

1 an en alternance sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation (594 h dont 448 h en présentiel et 146 h en e-learning)

Le CFA Ecole Vendôme vous accompagne dans votre recherche d'employeur.

Rythme d'alternance

- 1 jour en formation et 4 jours en entreprise / semaine
- + 1 jour de formation / mois.

Lieu de formation possible

Ecole Vendôme - Lyon (9^{ème})

Coût de formation

Formation financée par les OPCO*.

Gratuite pour les apprentis et les employeurs privés.

*OPCO : *Opérateurs de compétences*



Débouchés

Poursuite d'études

Master (niveau BAC +5) : Manager Marketing et de la performance commerciale

Équivalences

Nous contacter pour étudier les éventuelles possibilités d'équivalences.

Emplois accessibles

- Divers secteurs : Agence, Tour opérateur, Plateaux d'affaires, Centre de réservation, Bureau d'escale, Site de loisir, Office, etc.
- Postes : Responsable d'équipe, Responsable d'office, Responsable d'agence, Chef de produit, Chargé d'affaires, Responsable d'accueil, Responsable de site, etc.

Que fait le titulaire de cette formation ?

Le titulaire du Bachelor RDPC occupe une place de pivot entre les équipes opérationnelles et la direction générale ou commerciale.

Il assure le développement commercial en mode projet, mène des négociations complexes, manage une équipe commerciale, anime la relation commerciale et contribue à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise.

Contact

Contactez le service entreprise pour un accompagnement plus précis !

Service entreprise - 0 805 29 29 27 - entreprise@eclyon.fr

Modalités pédagogiques & méthodes mobilisées

- Blended learning : cours dispensés en présentiel (synchrone) et/ou cours en ligne sur la plateforme e-learning (asynchrone)
- Salles de cours équipées
- Matériel de projection du support pédagogique
- Salles de conférence équipées
- Espace de coworking
- Salle de réunion

Modalités d'évaluation

La formation est obtenue suite à la validation de tous les blocs de compétences.

Des épreuves ont lieu pendant et à la fin de la formation sous formes de :

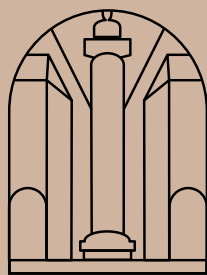
- Contrôle continu (QCM à chaque fin de cours)
- Partiels trimestriels
- Soutenance et écrit de mémoire
- Soutenance et écrit business plan
- Études de cas

Indicateurs de réussite

Pas de données disponibles pour l'année 2022/2023.



FASHION FADDES, STYLE IS ETERNAL, STY



VENDÔME
ÉCOLE