



## BACHELOR « Responsable du Développement des Affaires »

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

#### Campus Saint-jo

6 rue des jardiniers,  
88000 Épinal

Accueil : 03-29-64-43-43

Site : campus-stjo.fr

cfp-secretariat@esepinal.fr

Cette formation prépare au titre de **Responsable du Développement des Affaires** certification professionnelle de niveau 6, code NFS 312t, 312p, 312n, enregistré au RNCP par décision de France Compétences du 09/02/2024 – Délivré par SUP DE VINCI et reconnu par l'état.

**RNCP38602 date d'échéance : 09/02/2029**

Concevoir le plan d'action commerciale du périmètre en responsabilité.

Développer un portefeuille clients BtoB

Négocier des accords contractuels complexes

Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale



### RÉFÉRENT

Christine KUHN :

Responsable et référent du Bachelor : Responsable du Développement des Affaires  
cdt-ter@esepinal.fr

### DEBOUCHÉS

- Business développer
- Ingénieur commercial
- Technico-commercial,
- Chargé d'affaires,
- Responsable comptes clés,
- Chef de secteur, ...

### POURSUITE D'ETUDES

l'Executive Master Manager d'Affaires  
ou  
l'Executive Master Manager de Communication Marketing et Événementiel.  
ou  
[Mastère européen Management et Stratégie d'Entreprise](#)

### MOBILITÉ

Se rapprocher de Mme UTARD, référente mobilité.

referent-mobilite@esepinal.fr

### VAE

[www.vae.gouv.fr](http://www.vae.gouv.fr)

<https://www.emineo-education.fr/le-groupe/nos-certifications-professionnelles/>

### COMPÉTENCES A ACQUÉRIR

Le responsable du développement des affaires contribue à la performance commerciale en définissant un plan en lien avec les objectifs fixés par la direction générale, en pilotant sa mise en œuvre, effectuée en collaboration avec les équipes marketing, et en mesurant ainsi que contrôlant le résultat des actions menées.

Il a en charge un périmètre en responsabilité dont il doit développer le potentiel d'affaires, il peut être responsable du développement d'un secteur géographique, d'un portefeuille de comptes et en particulier de grands comptes, d'une agence commerciale

### PRÉ-REQUIS - PUBLIC VISÉ

Titulaire d'un diplôme, titre professionnel ou certification professionnelle de niveau 5 (bac + 2)

### PROGRAMME

#### CONCEVOIR LE PLAN D'ACTION COMMERCIALE

Management stratégique d'entreprise  
Gestion - finance  
Marketing stratégique  
Stratégie commerciale et PAC  
Techniques d'achat : enjeux et processus d'achats

#### DEVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS BTOb

Approche spécifique grands comptes  
Stratégie de génération de pré-leads à l'ère digitale  
Détection d'opportunité : téléphone commercial  
Détection d'opportunité : e-mailing, actions de marketing direct  
Développement de réseau  
Organisation commerciale  
Plan de fidélisation - pilotage expérience client

#### NEGOCIER DES ACCORDS CONTRACTUELS COMPLEXES

Collecte préalable d'informations  
Négo 1 : Techniques de négociation centrée client  
Négo 2 : Négociation complexe  
Négociation en situation tendue ou conflictuelle  
Propositions et écrits commerciaux  
Informatique bureautique (PowerPoint appliqué à la présentation commerciale)  
Droit des affaires et contrats commerciaux  
Prise de parole en public  
Anglais et business

#### PILOTER LA QUALITE ET LA PERFORMANCE DE L'ACTION COMMERCIALE

La data commerciale : collecte et exploitation  
Management commercial  
Qualité de la démarche commerciale  
Informatique bureautique (Excel avancé appliqué au commercial)  
Gestion de projet

[Fiche : RNCP38602](#)

**Campus Saint-Jo**

6 rue des jardiniers,  
88000 Épinal

Accueil : 03-29-64-43-43

Site : campus-stjo.fr

cfp-

secretariat@esepinal.fr

**INSCRIPTION**

Dossier de candidature

Entretien de motivation

Délai d'accès :

Admission sous cinq  
jours ouvrés à réception  
du dossier de  
candidature complet.

**ACCESSIBILITE  
HANDICAP**

Personne en situation de  
handicap :

contacter notre référente  
handicap Mme MALLET  
referent-handicap@esepinal.fr

Locaux

OUI  NON

**RESSOURCES PEDAGOGIQUES**

Supports pédagogiques des matières enseignées

Espace numérique de travail dédié

Livret d'accueil

Livret d'apprentissage

**MODALITES D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION**

Simulation certifiante

Épreuve de négociation

Analyse de pratique : mémoire de fin de formation

Soutenance de fin de formation

**INDICATEURS DE RÉSULTATS**

Pour obtenir la certification, le.la candidat.e doit valider les 4 blocs de compétences du référentiel .

En cas de validation partielle, chaque bloc de compétences validé permet l'obtention d'un certificat des compétences acquises.

<i>Indicateurs 2025</i>	APPREN- TIS	EFFECTIFS
1° Le taux d'obtention des diplômes	100.00%	07/07
2° Le taux de poursuite d'études	28.57%	02/07
3° Le taux d'interruption en cours de formation	00.00%	00/07
4° Le taux d'insertion professionnelle à 6 mois	100.00%	05/05

\* NR = Non Réponse

**DURÉE ET TARIF**

Durée : 1 AN ( 510 heures)

Date(s) : année scolaire (de septembre à septembre)

Lieu(x) : Saint Jo Formation, 58 bis rue des Soupirs 88000 Epinal

Coût annuel – pris en charge par l'OPCO de l'Entreprise selon accord de branche

REFERENTIEL [NPEC](#)