



CFA Descartes 21-25 rue Galilée 77420 Champs-sur-Marne (RER A Noisy-Champs)

Vous aimez les défis et vous faites preuve de leadership ?

Vous aimez la relation client et la négociation ? Vous êtes attiré par la stratégie et le marketing produit ? **Rejoignez notre Licence Professionnelle Responsable du développement commercial !**

Objectif de la formation

La Licence Professionnelle Responsable du développement commercial vise à former des cadres commerciaux capables de piloter le développement d'un portefeuille d'affaires et capables d'animer le réseau de vente et de distribution d'une entreprise.

Organisation des études



Durée de la formation : 1 an



Début de la formation : Septembre



Modalités d'accès :

**Contrat d'apprentissage
ou de professionnalisation**



Rythmes d'alternance :
2 jours CFA / 3 jours Ent



84 places - 3 groupes

Les + de la formation

- 1^{er} CFA de Seine-et-Marne
 - **Un campus et des locaux agréables** aux portes de Paris (RER A)
 - Une **communauté d'alumni** connectée
 - **Des programmes internationaux : Erasmus+ et partenariats**
 - **Une référente** pour les personnes en situation de **handicap**
-
- **100% des admis accompagnés** dans leur recherche d'entreprise
 - Une équipe pédagogique composée d'**experts professionnels** et d'**enseignants/universitaires**
 - **73% de diplômés en 2024**
 - Une partie des cours en ligne : **plateforme pédagogique numérique dédiée**
-
- **Bonus CFA : préparation et passage de certifications offerts** (TOEIC, projet Voltaire)
 - **Projet tutoré** de gestion de projet
 - Bonus CFA : atelier et test pour évaluer et **développer vos soft skills**
 - Des parcours en **réalité virtuelle**

Contacts

Coordinateur pédagogique

• Djamel MEDJDOUB
d.medjdoub@cfadescartes.fr

Assistante pédagogique

• Aurélie DOS SANTOS PEDRO
01 64 61 48 38 - scolarite@cfadescartes.fr

Compétences visées

- **Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise** : élaborer et mettre en œuvre les plans d'actions commerciaux, atteindre les objectifs stratégiques fixés, contribuer à l'augmentation du chiffre d'affaires.
- **Proposer et mettre en œuvre un plan d'action marketing** : réaliser des études de marchés, de veille concurrentielle, proposer des actions de communication média et hors média.
- **Négocier les ventes et fidéliser son portefeuille clients** : mettre en œuvre une prospection commerciale en fonction de la cible et des objectifs, construire une offre de qualité et adaptée, conduire une négociation, respecter le cadre réglementaire et éthique, fidéliser sa clientèle.
- **Piloter les résultats** : préparer et présenter un budget prévisionnel, analyser les résultats quantitatifs de l'activité, analyser les écarts entre les prévisions ou objectifs et les résultats.
- **Manager l'activité et les RH** : optimiser le fonctionnement du service, encadrer et animer une équipe de commerciaux, mettre en œuvre des modalités d'accompagnement.

Métiers visés

- Responsable du développement commercial
- Manager de clientèle
- Chargé d'affaires
- Responsable des ventes et/ou des achats
- Responsable grands comptes
- Responsable de centre de profit
- Responsable marketing
- Agent commercial

Le RDC exerce au sein de secteurs diversifiés comme l'industrie, l'immobilier, les transports, les communications, la banque, etc.

Programme pédagogique

Pour découvrir le programme pédagogique détaillé, les méthodes utilisées et les modalités d'évaluation : téléchargez la fiche sur le site du CFA Descartes rubrique « Formations ».



Insertion professionnelle et poursuite d'études possibles

- **76% des apprentis** poursuivent leurs études

Le salaire moyen à l'embauche est situé entre **1900€ et de 2 260 €**.

- A l'Université : master
- Au CFA Descartes : titres niveau 7

Exemples de missions en alternance et entreprises

- Développer un portefeuille grands-comptes
- Gestion de la relation client B to B/B to C
- Veille commerciale et analyse des marchés
- Développer des outils et méthodes d'aide à la décision marketing
- Manager une équipe commerciale

BNP PARIBAS - GROUPAMA - CENTURY 21-ORANGE - FDJ - AFFPA - AG2R -DIAC -BESTOVE - VERISURE - RENT A CAR - HILTI - NLA - UGAP - VoIP TELECOM et bien d'autres encore...

Conditions d'admission

Être titulaire **d'un Bac+2** (L2, BTS, VAP)

Admission sur dossier et entretien de motivation au CFA ou en visioconférence.

Délais de traitement

- De 2 à 5 jours après dépôt du dossier complet et la convocation à un entretien.
- Une fois admissible, **le CFA vous accompagne dans la recherche d'un contrat d'alternance**: ateliers techniques de recherches et mise en relation avec nos entreprises partenaires.
- La validation finale est liée à l'obtention d'un contrat en alternance, de l'obtention de votre BAC+2 et des places disponibles.



+ d'infos sur
l'apprentissage :
www.cfadescartes.fr