

LICENCE PROFESSIONNELLE RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL (RDC)

RNCP 40460

BAC +3

78% TAUX DE RÉUSSITE

OBJECTIFS 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.

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.

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 SUP : titres niveau 7

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, etc.

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

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, à l'obtention de votre BAC et des places disponibles.

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 !

ORGANISATION DES ÉTUDES



Durée de la formation : 1 an



Début de la formation : Septembre



Modalités d'accès :
Contrat d'apprentissage ou de
professionnalisation



Rythme d'alternance :
2 jours CFA / 3 jours Ent.



84 places - 3 groupes

CONTACTS

Coordinatrice pédagogique

Soukaina OUAJKA

s.ouajka@cfadescartes.fr

Assistante pédagogique

scolarite@cfadescartes.fr



CFA DESCARTES SUP 21-25 RUE GALILÉE
77420 CHAMPS-SUR-MARNE
(RER A NOISY-CHAMPS)



+ D'INFOS SUR L'APPRENTISSAGE :
WWW.CFADESCARTES.FR

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 SUP rubrique « Formations ».



LES + DE LA FORMATION

UN NOUVEAU CAMPUS AU CŒUR DE LA VIE ÉTUDIANTE

Aux portes de Paris (RER A) un cadre de formation moderne, à taille humaine, connecté aux entreprises du territoire.

LA PROXIMITÉ QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

100 % des admis sont accompagnés dans leur recherche d'entreprise grâce à un réseau solide de partenaires locaux et nationaux.

UN ACCOMPAGNEMENT À 360°

Des formateurs passionnés, des coaches engagés, des outils numériques à la pointe
Vie étudiante, orientation, mobilité, handicap :
un accompagnement humain et personnalisé à chaque étape.

UNE COMMUNAUTÉ QUI OUVRE DES PORTES

Une communauté active d'Alumnis, des événements de networking et des projets collaboratifs pour booster ton réseau et ton employabilité dès la formation.

UN TREMPLIN VERS LE MONDE

Des programmes d'ouverture internationale : Erasmus+, échanges et partenariats européens

DES RÉSULTATS CONCRETS

Pourcentage élevé de réussite aux diplômes, plateforme pédagogique dédiée, certifications reconnues (OrthographIQ, etc.) et des opportunités réelles de progression rapide en entreprise.