Responsable du développement commercial

Bachelor Marketing, Commerce & Négociation

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro. | Formation continue

Réf. : 25181156F — Mise à jour : 27 novembre 2025

Organisme responsable : **AFTEC VANNES**

Présentation de la formation

Objectifs

Ce Bachelor prépare les futurs managers commerciaux capables de piloter des équipes, mener des stratégies marketing efficaces et développer la performance commerciale d'une entreprise dans un monde connecté et multicanal.
En intégrant cette formation, vous serez formé à maîtriser les techniques de négociation, à analyser un marché, à concevoir un plan d'action commercial, et à manager une équipe autour d'objectif

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie de développement commercial
- Développer et assurer le suivi de la performance commerciale
- Animer le projet de développement commercial et assurer le suivi de l'expérience client

Programme

Le **Bachelor Commerce Marketing & Négociation** vous forme pour devenir :

- Business developper
- Responsable de développement commercial
- Attaché commercial
- Chef de secteur
- Chargé de clientèle

La formation **Commerce Marketing et Négociation** d'Ipac Bachelor Factory répond aux besoins des entreprises modernes qui recherchent des talents capables de piloter le développement commercial et de mettre en œuvre des stratégies marketing innovantes.
Titre délivré

- Validation académique : Bachelor (niveau 6, bac +3, 180 crédits ECTS)
- Validation professionnelle : certification professionnelle reconnue par l'État de niveau 6 - Décision d'enregistrement le 18 octobre 2023 - Responsable du développement commercial – IPAC - RNCP 38123
- Validation Européenne : « supplément au diplôme »
- L'ensemble des indicateurs formations est consultable sur le site Inserjeunes

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Niveau Bac général, pro ou techno, BP	**Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4**

Liste des certifications

Responsable du développement commercial

Code RNCP : 38123

Métiers associés

D1406 — Management en force de vente

M1704 — Management relation clientèle

M1706 — Promotion des ventes

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2092061S	Présentiel	Plescop	04/09/2026	30/06/2029
2094850S	Présentiel	Plescop	04/09/2026	30/06/2029

Source : GREF Bretagne #25181156F