Responsable du développement commercial

Bachelor Marketing Commerce et Négociation

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 25181245F — Mise à jour : 24 octobre 2025

Organisme responsable : **AFTEC CFA RENNES**

Présentation de la formation

Objectifs

Le **Bachelor Commerce Marketing et Négociation** d'Ipac Bachelor Factory prépare en 3 ans les futurs professionnels du commerce et du marketing. Ils maîtrisent les stratégies de négociations, et les techniques de vente. Ce programme permet d'acquérir des compétences solides en gestion commerciale, négociation, marketing stratégique, opérationnel, tout en développant une connaissance approfondie des marchés.
Formation 100% en alternance
Notre **école de commerce** propose une option encore plus immersive. Nos étudiants peuvent commencer leur **alternance dès la première année**, ce qui leur permet de suivre un parcours complet de 5 ans en alternance. Cette approche intensive renforce leur développement professionnel et leur préparation au marché du travail, leur offrant une expérience continue et approfondie au sein de l'entreprise.

Ce qu'on apprend :

- **Stratégies de marketing :** élaboration de plans marketing, analyse des comportements consommateurs, et gestion de campagnes publicitaires
- **Techniques de vente et négociation :** maîtrise des outils de prospection, gestion de la relation client, et conclusion de ventes
- **Développement commercial :** mise en place de stratégies commerciales efficaces, gestion de portefeuille clients, et analyse des performances de vente

Pourquoi choisir le Bachelor Commerce Marketing & Négociation d'Ipac Bachelor Factory ?

- **Un réseau d'entreprises partenaires :** plus de 2 500 entreprises partenaires pour faciliter vos stages et alternances
- **Pédagogie axée sur l'employabilité :** une formation théorique renforcée par des missions professionnelles dès la première année, garantissant votre employabilité à la fin du cursus
- **Des opportunités internationales :** possibilité de poursuivre une partie de vos études à l'étranger grâce à nos universités partenaires
- **Taux de réussite :** 90%
- **Taux d'insertion à 6 mois :** 79%

Le Bachelor Commerce Marketing & Négociation accessible en alternance dès la 1ère année
Dès la première année, les étudiants ont la possibilité de suivre le **Bachelor Commerce, Marketing & Négociation** en alternance. Ce format permet de passer 70% du temps en entreprise, offrant ainsi une immersion immédiate dans le monde professionnel.

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

- Business developper

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

Programme

Programme du Bachelor Commerce, Marketing & Négociation

CONTRIBUTION A L'ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Mettre en place un processus de veille commerciale sectorielle et concurrentielle
- Analyser le marché et les évolutions des comportements d'achats des consommateurs
- Élaborer un plan d'action commercial omnicanal
- Décliner les objectifs de la direction au niveau de chaque équipe de vendeurs
- Contrôler régulièrement le respect du plan d'action commercial

DÉVELOPPEMENT ET SUIVI DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

- Générer des leads qualifiés
- Convertir les leads SQL (Sales Qualified Leads) identifiés en prospects qualifiés
- Élaborer des propositions commerciales complexes personnalisées
- Négocier des offres commerciales complexes avec les acheteurs et clients actuels
- Traiter, en appui ou en relais de l'équipe de vente, les réclamations et/ou litiges complexes
- Concevoir un tableau de bord de suivi de l'activité commerciale
- Rédiger un reporting commercial

ANIMATION DU PROJET DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET SUIVI DE L'EXPERIENCE CLIENT

- Constituer les équipes de travail internes et externes nécessaires à l'atteinte des objectifs fixés
- Organiser en mode projet le travail des équipes mobilisées sur le projet de développement commercial
- Assurer une communication inclusive auprès des équipes
- Organiser des challenges commerciaux ciblant les équipes internes et externes
- Suivre les résultats des équipes internes et externes
- Analyser le parcours d'achat du client
- Analyser la satisfaction tout au long du parcours d'achat omnicanal du client
- Mettre en place des retours d'expérience

ADMISSION

Le Bachelor Commerce, Marketing et Négociation est accessible à partir d'un **BAC+2** ou **l'obtention de 120 crédits ECTS**. Cette formation BAC+3 en **initial ou en alternance** permet d'acquérir toutes les compétences théoriques et pratiques pour exercer dans le **secteur du marketing, du commerce et de la négociation**.

ALTERNANCE

Cette formation en alternance est un plus pour votre carrière professionnelle, car elle vous permet de mettre en pratique tous les enseignements théoriques reçus lors des mois de formation à **l'Ipac Bachelor Factory.** Afin de former au mieux nos étudiants, le rythme d'alternance est de 70% en entreprise et 30% à l'école. Cela permettra à nos étudiants de découvrir le monde

professionnel tout en développant des compétences métiers, soft skills.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Sans niveau spécifique

Niveau de sortie
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
2092182S	Présentiel	Rennes	17/09/2026	01/09/2029

Source : GREF Bretagne #25181245F