

BAC+3

COMMERCE NÉGOCIATION

Négociation BtoB

2024
-
2025

87 %

de réussite globale
aux examens dans le
cadre des formations en
alternance en 2023

84 %

de réussite à l'examen
globale enregistrée par
Formatives en 2022

500 h

de formation sur différents
modules de compétences
tout au long de l'année



Rythme

Contrat de 12 mois pour 500 heures
en centre de formation.

1 semaine en centre et 2 semaines en
entreprise



Métiers cibles

Chargé d'expansion commerciale,
Responsable Commercial / des Ventes,
Responsable de business unit, d'agence,
Responsable de PME, Gérant,
Adjoint de direction dans la grande distribution,
Manager Commercial Junior

Le **Bachelor Commerce Négociation** prépare au
titre de « **Responsable du Développement** »

Le responsable du développement a pour objectif
de permettre la croissance organique (interne)
de l'organisation. Responsable de l'analyse et
du suivi des marchés, il recommande et met en
place les démarches adaptées pour favoriser le
développement de l'activité.



Pré-requis & Accès

- ✓ Après un Bac+2 (ou toute formation
validée par l'obtention de 120 crédits
ECTS)
- ✓ Contrat d'apprentissage
- ✓ Contrat de professionnalisation
- ✓ Accessible par la voie de la VAE si au
moins 1 an d'expérience en rapport
direct avec la certification visée
- ✓ Autres modalités
- ✓ Permis B souhaité

BLOC DE COMPÉTENCES

1	MISE EN OEUVRE D'UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT	Conduite d'une veille stratégique permettant d'appréhender l'environnement et de situer l'organisation Planification d'actions pouvant être proposées à la direction dans le cadre du développement de l'organisation
2	MISE EN OEUVRE D'UNE STRATÉGIE MARKETING	Développement de nouveaux marchés permettant d'atteindre les objectifs de développement définis Mise en oeuvre du plan marketing omnicanal pour toucher de nouvelles cibles Mise en place d'un plan de communication RSE
3	PILOTAGE DU DÉVELOPPEMENT EN MODE PROJET	Planification et lancement du projet de développement Conduite du projet de développement Suivi et évaluation du projet
4	MANAGEMENT DURABLE D'ÉQUIPE À PROXIMITÉ ET À DISTANCE	Organisation de l'équipe interne permettant d'assurer le développement de l'organisation Management de proximité dans un contexte interculturel et intergénérationnel Pilotage de la performance de l'équipe pour garantir la pérennité de l'activité dans un contexte de transition digitale
5	DIFFUSION DE PRODUITS / SERVICES	Mise en valeur des produits et services de l'organisation pour favoriser les ventes Mise en place d'actions de communication permettant de promouvoir la marque, un produit ou un service Mise en place d'actions commerciales dans le cadre du développement de l'activité

Pédagogie

- Mise en situation
- Etude de cas
- Learning By Doing
- Jeux de simulation
- Gestion de projets
- Suivi en entreprise

Modalités d'évaluation

- Contrôle continu
- Dossier rapport d'activité
- Dossier projet
- Examens nationaux sur 2 jours
- Oral de fin d'année

Financement

Prise en charge sur tarif OPCO. Zéro reste à charge de la formation pour l'employeur (hors secteur public) et l'alternant.



Missions entreprise

- ✓ Analyse du marché et identifier les axes permettant à l'entreprise d'entrevoir des projets de croissance
- ✓ Coordination des projets de développement de l'entreprise et créer les synergies en interne
- ✓ Rédaction des contrats commerciaux et participation à des négociations importantes
- ✓ Assurer le suivi et le bon déroulement des projets
- ✓ Recherche de nouveaux accords commerciaux en BtoB
- ✓ Veille constante du marché et de ses évolutions
- ✓ Elaboration des négociations ainsi que l'organisation de colloques et événements divers



PROGRAMME

UE1 - GESTION D'ENTREPRISE	63 h
<i>Gestion budgétaire, Financement de la transition</i>	16h
<i>Contrôle de gestion</i>	15h
<i>Règlementation, Responsabilités et risques professionnels</i>	12h
<i>Droit</i>	12h
<i>Droit spécifique</i>	8h
UE2 - MARKETING	45 h
<i>Veille stratégique, Étude de marché, Principales techniques marketing</i>	9h
<i>Gestion de data - Marketing Digital</i>	8h
<i>Etude et analyse de données</i>	8h
<i>Plateforme de marque</i>	12h
<i>Stratégies de partenariats, sponsoring, mécénats</i>	8h
UE3 - MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES	34 h
<i>Fondamentaux de la Gestion des Ressources Humaines</i>	11h
<i>Management d'une équipe - Management collaboratif et innovation managériale</i>	12h
<i>Communication interpersonnelle / Conduite de réunion</i>	11h
UE4 - COMMUNICATION	43 h
<i>Management de l'information et des données - RGPD</i>	8h
<i>Relations Médias, relations publics</i>	8h
<i>Technique de veille et de recherche (benchmark)</i>	12h
<i>Anglais professionnel</i>	8h
<i>Culture graphique, publicitaire de l'image : relations presse</i>	7h
UE5 - STRATÉGIE D'ENTREPRISE	48 h
<i>Politique et diagnostic stratégique</i>	8h
<i>Stratégie de développement</i>	8h
<i>Appels d'offres</i>	8h
<i>Stratégies marketing et expérience client</i>	8h
<i>Stratégie marketing</i>	8h
<i>Stratégie de communication - initiation à la communication événementielle</i>	8h
UE6 - COMPÉTENCES PRO : Développement Commercial	165 h
<i>Gestion de projets</i>	20h
<i>Techniques commerciales, Prospection, Techniques de vente</i>	28h
<i>Gestion d'un portefeuille client, Gestion d'une équipe commerciale, Brand Content</i>	29h
<i>Management de la qualité, Sensibilisation à la RSE, Développement durable et RSE des entreprises</i>	12h
<i>Aspects techniques de produits et de services, Optimisation du référencement</i>	12h
<i>TIC et logiciels professionnels, Outils digitaux d'un service commercial</i>	8h
<i>Négociation</i>	20h
<i>Négociation BtoB</i>	36h
UE7 : VALORISATION DES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	84 h
<i>Projet</i>	20h
<i>Atelier insertion professionnelle</i>	18h
<i>Séminaires culture métier</i>	14h
<i>Travaux de compétences et dossiers</i>	16h
<i>Training Grand Oral</i>	8h
<i>Examen national blanc</i>	8h
TOTAL	482 h

Diplôme

Titre enregistré au Répertoire National de la Certification Professionnelle « Responsable du Développement » de niveau 6, RNCP 39 205, codes NSF 310-312, délivré par l'organisme certificateur Formatives dans le cadre d'une convention de partenariat.

Enregistrement France Compétences le 27.06.2024



Poursuite

Le titulaire du titre **Responsable de Développement** peut soit intégrer le marché du travail, soit poursuivre en MBA dans les domaines du commercial, de l'international, du management, etc.

Le **Groupe AFPAM Formation** propose un **MBA Management Commerce & Entrepreneuriat**, préparant au titre de **Manager du Développement Commercial**.

Candidature

Un référent candidat@afpam-formation.fr
Accompagnement individualisé vers l'Alternance
Ateliers d'accompagnement

- ✓ Booster son CV et sa lettre de motivation dans sa recherche d'alternance
- ✓ Optimiser le 1er contact avec l'employeur
- ✓ Organiser sa recherche d'alternance
- ✓ Réussir son entretien d'embauche
- ✓ Speed dating / job dating

AFPAM Alternance,

C'EST AUSSI...

Pitch Battle

4 minutes pour convaincre un jury sur un thème professionnel

Programme Ambassadeur

Nouer de nouveaux contacts, rendre visible les forces et réalisations de l'alternance par les alternants

Bureau Des Etudiants - BDE

Gérer par des étudiants AFPAM pour les étudiants AFPAM

AFPAM Deal

Challenge de Négociation et de Management

Boutique Ephémère

Boutique pédagogique de vente en direct organisé par les Bac Pro Commerce

0 €

de frais d'inscription



Accessibilité

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail, vous pouvez contacter :

Référente handicap

Isabelle SAILLARD

Responsable Formation

isabelle.saillard@afpam-formation.fr

AFPAM

ALTERNANCE

4 rue Jules Méline
51430 BEZANNES

Tél : 03.26.86.26.26

Fax : 03.26.86.26.20

contact@afpam-formation.fr

www.afpam-formation.fr

La Région
Grand Est

Dd
Datadock

afaq
ISO 9001
Qualité
AFNOR CERTIFICATION

Qualiopi ▶▶
processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivré au titre des catégories d'actions suivantes :
Actions de formations
Bilan de compétences
Actions de formation par apprentissage