



BACHELOR

Responsable du développement
commercial

DURÉE DE LA FORMATION

- 550 heures à l'UFA OZANAM sur 1 an.

PUBLIC VISÉ

- Avoir entre 16 et 29 ans révolus (possibilité de dérogations).
- Sans condition d'âge pour les personnes reconnues travailleur handicapé, ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise nécessitant le diplôme, inscrites sur la liste des sportifs de haut niveau.
- Être de nationalité française, ressortissant de l'Union européenne ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (Bac +2) ou tout autre diplôme équivalent reconnu, idéalement dans les domaines du commerce, du marketing, de la communication ou de la gestion.

CODE DIPLÔME

- 26X31015

FICHE RNCP

- [RNCP37849](#)

DATE D'ÉCHÉANCE DE L'ENREGISTREMENT

- 19/7/2026

COÛT DE LA FORMATION

- 7 321 € par année de formation

Formation entièrement gratuite et rémunérée, sans aucun frais d'inscription ni de scolarité.

LIEU DE FORMATION

- 238 rue du Faubourg de Roubaix 59000 LILLE
- Métro : Saint-Maurice Pellevoisin

OBJECTIFS DE LA FORMATION

1. Analyser le marché, le comportement des clients et le positionnement de l'entreprise afin d'identifier les opportunités de développement.
2. Définir des objectifs commerciaux précis et concevoir un plan d'actions opérationnel intégrant les canaux de vente adaptés.
3. Développer une stratégie de croissance durable en élaborant des offres ciblées et différenciantes, en phase avec les attentes du marché.
4. Manager une équipe commerciale en répartissant les rôles, en animant la dynamique collective et en accompagnant la montée en compétences.
5. Utiliser des outils de pilotage (CRM, indicateurs, tableaux de bord) pour mesurer les performances et ajuster les actions en continu.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Dossier de candidature à compléter en ligne, entretien de positionnement et test dans un délai de 15 jours après réception du dossier dûment rempli et accompagné des pièces justificatives demandées.
- Délais d'accès : en fonction de la date de signature du contrat d'apprentissage définie par l'entreprise d'accueil.
- Parcours adaptés : adaptation possible du parcours selon les prérequis.
- Handicap : formation ouverte aux personnes en situation de handicap (moyens de compensation à étudier avec le référent handicap de l'UFA OZANAM).

MODALITÉS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel avec alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques pour ancrer les apprentissages et/ou en distanciel pour certains modules.
- Moyens pédagogiques : salles de formation équipées, plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques.
- Alternance : 1 semaine à l'UFA OZANAM - 2 à 3 semaines en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- La certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » est enregistrée pour 3 ans au RNCP (Fiche RNCP37849) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19 juillet 2026, délivrée par IMPC, l'organisme certificateur. Cette certification est constituée de 3 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès. Cette certification professionnelle est inscrite sur la liste des certifications professionnelles RNCP 37849 sous le code diplôme 26X31015.

PASSERELLES, ÉQUIVALENCES, DÉBOUCHÉS

Des possibilités d'équivalences ou de passerelles peuvent exister ; il est conseillé de contacter la Direction de l'UFA OZANAM afin d'obtenir des informations détaillées et adaptées à votre parcours.

Poursuites d'études : Mastère Manager commercial et marketing.

Exemples de métiers : Responsable du développement des ventes - Business developer - Responsable de la promotion des ventes - Chef des ventes - Responsable e-commerce.

UN CAMPUS LILLOIS, NOTRE VALEUR AJOUTÉE

Situé en plein cœur de Lille, à proximité immédiate des quartiers Euralille et Wazemmes, le Campus Sup' du Groupe OZANAM LILLE offre un environnement d'apprentissage dynamique et accueillant, évoquant l'atmosphère d'un mini-campus urbain. Nos équipes pédagogiques et éducatives s'engagent résolument dans la réalisation d'un projet Campus à la fois audacieux et novateur, conçu pour catalyser la réussite individuelle de chaque apprenant.



LE PROGRAMME DE FORMATION

Le programme est organisé autour de trois blocs de compétences :

1. Piloter un plan d'actions commerciales : analyser la stratégie de l'entreprise, fixer des objectifs, planifier des actions et mesurer les résultats.
2. Développer la croissance : définir une stratégie de développement, segmenter les clients, construire une offre adaptée, fidéliser et prospecter efficacement.
3. Manager une équipe commerciale : organiser le travail de l'équipe, suivre les résultats, motiver, former et évaluer les collaborateurs.

LES ÉPREUVES DE CERTIFICATION

Bloc 1 - Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

- Diagnostic stratégique
 - Épreuve écrite : un dossier d'une dizaine de pages au maximum, accompagné de cinq pages d'annexes au plus.
- Plan d'actions commerciales
 - Épreuve individuelle écrite : dossier de 10 pages maximum, complété par 5 pages d'annexes au plus.
 - Épreuve orale individuelle : présentation de 10 minutes suivie de 10 minutes d'échanges sous forme de questions-réponses, appuyée par un support de type PowerPoint.
- Contrôle des connaissances : épreuves écrites individuelles
 - S1 – Étude de marché
 - S1 – Outils de pilotage

Bloc 2 - Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

- Développement commercial
 - Travail écrit individuel : document de 20 pages maximum, hors annexes (limitées à 10 pages).
 - Soutenance orale individuelle : présentation de 10 minutes, suivie de 10 minutes d'échange avec le jury. Un support de type PowerPoint est requis.
- Entretien de négociation en situation simulée avec un client (sujet tiré au sort) :
 - 30 minutes de préparation individuelle
 - 15 minutes de mise en situation face au client
- Contrôle des connaissances : épreuves écrites individuelles
 - S2 – Politique de prix
 - S2 – Gestion portefeuille clients

Bloc 3 - Manager une équipe commerciale

- Management d'équipe
 - Travail écrit individuel : document de 20 pages maximum, hors annexes.
 - Présentation orale individuelle : 10 minutes d'exposé, suivies de 10 minutes d'échange avec le jury, appuyées par un support de type PowerPoint.
- Contrôle des connaissances : épreuves écrites individuelles
 - S3 – Le recrutement
 - S3 – L'animation d'équipe



LÉGISLATION EN VIGUEUR

L'apprentissage : une formation gratuite et rémunérée

Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap). Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé. Article L.6211-1 : "La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal." Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : "Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent, à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

Les aides aux apprentis (susceptibles de modifications selon les textes en vigueur)

Le statut d'apprenti donne accès à un certain nombre d'aides et d'avantages. Plus d'informations au 03 20 21 98 81 ou pole.formations@ozanam.eu.

NOS INDICATEURS DE PERFORMANCE

- Réussite à la session de certification
- Taux de rupture net
- Insertion professionnelle à 6 mois
- Insertion dans le métier visé
- Taux de satisfaction

Aucune donnée à communiquer. Première validation du Bachelor Responsable du développement commercial à la session d'examen 2026.

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Accessibilité handicap

Nos locaux sont accessibles aux Personnes à Mobilités Réduites (PMR).

Besoins éducatifs particuliers

Les besoins éducatifs particuliers concernent des apprentis en situation de handicap, malades, à haut potentiel, nouvellement arrivés en France...

Notre pédagogie est adaptée à la diversité des apprenants afin d'individualiser leur parcours de formation. Les apprentis à besoins éducatifs particuliers ou spécifiques regroupent une grande variété d'apprenants qui ont, de manière significative, plus de mal à apprendre que la majorité des apprenants du même âge quand ils sont dans une situation particulière ou qu'ils souffrent d'un handicap qui les empêche ou les gêne dans leurs apprentissages.

NOUS CONTACTER

PÔLE FORMATIONS - UFA OZANAM

50 rue Saint-Gabriel
59045 LILLE CEDEX
03 20 21 98 81
pole.formations@ozanam.eu

Directeur Pôle Formations

- Thierry MICHEL
- thierry.michel@ozanam.eu

Assistante administrative

- Karine POTTIER
- karine.pottier@ozanam.eu

Référente handicap

- Nathalie AVEZ
- nathalie.avez@ozanam.eu

Chargée de mission Qualité

- Frédérique WESTEEL
- frederique.westeel@ozanam.eu