



in



# Responsable de Développement Commercial parcours Digital Management

DIPLÔME RECONNU PAR L'ÉTAT (NIVEAU 6 - BAC+3)

RNCP 36395



## OBJECTIFS

Le Responsable de Développement Commercial option Digital Management est chargé de l'élaboration et de la conduite de la stratégie commerciale de l'entreprise (sur le plan national ou international), du pilotage, d'un compte d'exploitation et du management de l'ensemble de la structure commerciale, en assurant la négociation directe auprès des clients stratégiques pour l'entreprise.

À l'issue de la formation, il sera capable de :

- Concevoir et créer des visuels
- Animer une communauté en suivant une charte éditoriale
- Améliorer la visibilité et la notoriété d'une marque
- Administrer un site WordPress
- Mener un projet de groupe



## PUBLICS CONCERNÉS

Le Responsable de Développement Commercial parcours Digital Management s'adresse à tout titulaire d'un Bac+2 validé (BTS NDRC, MCO, TC, DUT TC...) ou L2 validée (120 ECTS) ou aux personnes ayant trois années d'expérience professionnelle.

Il s'adresse en priorité aux candidats qui ont un intérêt pour :

- Le web, les médias sociaux
- Le management d'équipe
- Le marketing et la négociation commerciale
- Le challenge commercial



## MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Inscription sur [www.campus-centre.fr](http://www.campus-centre.fr)
- Entretien de motivation
- Participation aux « mercredis de l'apprentissage »

En alternance, l'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.



## ORGANISATION DE LA FORMATION

Formation : 1 an

Rentrée : septembre

Statut : apprenti, salarié en alternance, salarié en poste, autres (nous consulter)

Alternance : 1 semaine à CCI Campus Centre  
2 semaines en entreprise

Rythme des cours : 35 heures par semaine

Volume des cours : 595 heures

Tarif : 8 250 € (pris en charge par l'OPCO de l'entreprise)



## CONTENU DE LA FORMATION

- Bloc A - Gérer et assurer le développement commercial
- Bloc B - Prospector, analyser les besoins et négocier une offre
- Bloc C - Manager une action commerciale en mode projet
- Parcours digital management - Assurer des prestations de marketing électronique
- Anglais



## MISSIONS EN ENTREPRISE

- Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale
- Conduire le développement commercial en mode projet
- Assurer le management de la relation commerciale
- Manager son équipe commerciale
- Mener des négociations complexes
- Créer un site internet
- Animer une communauté



## MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

- Évaluations de blocs de compétences (dossiers, épreuves écrites et/ou orales)
- Grille d'évaluation entreprise
- Soutenance orale de projet d'entreprise



## MÉTIERS VISÉS

- Chef de projet digital
- Manager clientèle
- Cadre technico-commercial
- Responsable commercial
- Chargé d'affaires



## POURSUITE D'ÉTUDES

- Masters spécialisés
- École de commerce



## RÉMUNÉRATION

SUR LA BASE DU SMIC 35H/SEMAINE

	- DE 18 ANS	18 À 20 ANS	21 À 25 ANS	26 ANS ET +
1 <sup>ère</sup> ANNÉE	27%	43%	53%*	100%*
2 <sup>e</sup> ANNÉE	39%	51%	61%*	100%*
3 <sup>e</sup> ANNÉE	55%	67%	78%*	100%*

\*SMIC OU CONVENTIONNEL MINIMUM DE L'EMPLOI OCCUPÉ



## LIEUX DE FORMATION

### CHATEAUXROUX (36)

CCI Campus Centre - Site Balsan  
02, Allée Jean Vaillé  
02 54 53 52 90  
candidature.formation@indre.cci.fr  
www.campus-centre.fr

### BLOIS (41)

CCI Campus Centre - Site Blois  
06, rue Anne de Bretagne  
02 54 57 25 25  
candidature.formation@loir-et-cher.cci.fr  
www.campus-centre.fr

### JOUÉ-LES-TOURS (37)

Campus des Métiers de l'Artisanat  
07, rue Joseph Cugnot  
02 47 78 47 00  
campus37@cm-tours.fr  
www.campusdesmetiers37.fr

### ORLÉANS (45)

CFA Orléans Métropole  
09, Rue du 11 Novembre  
02 38 79 12 20  
contactcfa@orleans-metropole.fr  
www.cfa.orleans-metropole.fr

### MONTARGIS (45)

CFA Est Loiret  
35, avenue Gaillardin  
02 38 98 05 92  
standard@cfa-montargis.com  
www.cfa-montargis.com