



**IDRAC**  
BUSINESS SCHOOL

**DEVEZ  
REMARQUABLE**



Certification professionnelle  
délivrée par A.I.P.F.



FRANCE  
**compétences**  
CERTIFICATION  
enregistrée au Répertoire spécifique

# BAC +3 RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Certification professionnelle de niveau 6 « **Responsable du développement commercial** »  
Enregistrée au RNCP sous le n° 39122 par décision de France Compétences du 31/05/2024, code nsf 312.

## LES OBJECTIFS DU PROGRAMME

- ✓ Maîtriser les fondamentaux du développement d'une Business Unit, dans un contexte d'activité internationale.  
Dans un contexte caractérisé par
  - La transformation digitale, impactant les processus commerciaux et la relation client.
  - La nécessité d'unifier la démarche commerciale et la démarche marketing
  - L'élargissement des fonctions à l'ensemble de la relation et de l'expérience client
- ✓ Savoir gérer une équipe, des projets de développement et un budget.
- ✓ Définir et maîtriser le parcours client.

## BLOCS DE COMPÉTENCES

490 heures de formation réparties sur 12 mois en 2026/2027, et organisée en **4 blocs de compétences** :

**DÉFINIR LA STRATÉGIE OPÉRATIONNELLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UNE ENTREPRISE**

**DÉPLOYER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL D'UNE ENTREPRISE**

**MANAGER LES ÉQUIPES COMMERCIALES ET FONCTIONNELLES D'UNE ENTREPRISE**

**CONTRIBUER À L'INNOVATION COMMERCIALE D'UNE ENTREPRISE EN MODE AGILE**

& **TRAVAUX PROFESSIONNELS**

**80%**

**D'OBTENTION DE LA CERTIFICATION PROFESSIONNELLE - PROMOTION 2023\***

*\*Donnée issue d'un jury d'attribution des certifications professionnelles (promotion 2023)*

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Cas pratiques, dossiers, jeux de rôle, QCM digitalisés, études de cas, mises en situation professionnelle, mémoire professionnel.

Les 4 blocs de compétences, ainsi que le mémoire professionnel, doivent être validés pour obtenir la certification professionnelle.



## PROCESSUS D'ADMISSION

### PRÉ-REQUIS

- Entrée à Bac +2.
- Réservé uniquement à toute personne ayant validé un Bac +2 ou 120 ecjs

### ADMISSION EN 3 ÉTAPES

- Candidature en ligne
- Analyse du dossier du candidat
- épreuves orales.



## FORMATION CONTINUE

### V.A.E

Dans le cadre d'une Validation des Acquis de l'Expérience notre processus d'admission s'établit comme suit :

- **Étape 1** - Entretien d'écoute pour comprendre le projet
- **Étape 2** - Inscription
- **Étape 3** - Constitution du Livret 1 (dossier de recevabilité), remise du Livret et commission de recevabilité
- **Étape 4** - Accompagnement à la préparation du Livret 2 (dossier de validation) et remise du Livret
- **Étape 5** - Soutenance devant jury

Retrouvez plus d'informations sur [idrac-bs.fr](http://idrac-bs.fr)



**IDRAC**  
BUSINESS SCHOOL

**DEVEZ  
REMARQUABLE**



# BAC +3 RESPONSABLE DU DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Certification professionnelle  
délivrée par A.I.P.F.



Certification professionnelle de niveau 6 « **Responsable du développement commercial** »  
Enregistrée au RNCP sous le n° 39122 par décision de France Compétences du 31/05/2024, code nsf 312.

## LES AVANTAGES

### UNE PÉDAGOGIE PAR L'ACTION



#### BUSINESS GAME

Simulation d'entreprise pour aborder les principales fonctions de la stratégie d'entreprise.



#### PROJET D'ENGAGEMENT COMMERCIAL

Réalisation d'un dossier commercial dans le but de développer une expertise différenciatrice sur le marché de l'emploi.



#### MÉMOIRE PROFESSIONNEL

Immersion en entreprise pour valider son projet professionnel et utiliser les compétences acquises durant l'année de Bachelor afin d'apporter à l'entreprise d'accueil un diagnostic et préconiser des solutions opérationnelles.



## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Toutes les formations de l'IDRAC Business School sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Nos équipes disposent de référents handicap sur chaque campus pour offrir un suivi individualisé et des aménagements pédagogiques selon les besoins : emploi du temps sur mesure, mise en place de tiers temps, apprentissage personnalisé, supports digitaux ou encore coaching personnalisé.

## APRÈS LE BAC +3 RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

### LES POURSUITES D'ÉTUDES

- Possibilité de candidater vers le **PROGRAMME GRANDE ÉCOLE** (diplôme visé Bac +5 - Grade de Master).
- Possibilité de candidater vers l'un de nos **BAC +5** (certification professionnelle de niveau 7).

### L'INSERTION DANS LE MONDE DU TRAVAIL :

**52,9 %** RESPONSABLE COMMERCIAL    **8,7 %** MANAGER OPÉRATIONNEL

**15,9 %** DIRIGEANT,  
CHEF D'ENTREPRISE

**4,2 %** CONSULANT MARKETING

**14,5 %** CHEF DE PROJET MARKETING

**3,8 %** RESPONSABLE ACHAT /  
LOGISTIQUE

### LES MÉTIERS VISÉS :

- Responsable du Développement Commercial
- Responsable commercial/marketing / de comptes, de comptes-clés
- Responsable succès et expérience client
- Conseiller commercial/ Attaché commercial
- Chef de projet commercial/marketing/ business analytics
- Développeur commercial/international/export



## INFOS PRATIQUES

### PARCOURS

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Formation accessible par la VAE

### FRAIS DE FORMATION

#### ALTERNANCE\*

**9 000 EUROS/AN**

Financement par l'entreprise d'accueil

\*Comprenant les 750 euros de contribution obligatoire des entreprises (contrats d'apprentissage)

Direction communication IDRAC Business School -  
Octobre 2025 - Document non contractuel -  
Établissement d'enseignement supérieur technique privé - © Crédits photos : Getty Images

Ce document est indissociable de la plaquette des programmes IDRAC Business School

Pour plus d'informations sur l'école, nos campus, ou nos modalités d'admission, contactez-nous ou rendez-vous sur [idrac-bs.fr](http://idrac-bs.fr)