

# BACHELOR

## Responsable du développement commercial interculturel

Certification professionnelle de niveau 6 (BAC+3), enregistrée au RNCP sous le numéro 38123 - Responsable du Développement Commercial - dont l'organisme certificateur est l'IPAC.

TAUX DE RÉUSSITE : **100%**\*

\* en 2025



### DURÉE DE LA FORMATION :

1 an - 574 heures  
De Septembre 2026 à Juin 2027



### RYTHME :

2 à 3 jours de cours par semaine



### PUBLIC VISÉ :

Formation accessible aux étudiants, demandeurs d'emploi et salariés.  
*Formation accessible en VAE.*



### PRÉREQUIS :

Justifier d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5 (BAC+2)



### LIEU DE FORMATION : Metz

Formation exclusivement en présentiel, accessible en **contrat d'apprentissage** ou en **contrat de professionnalisation**, ou en **formation initiale**.



### TARIF ANNUEL :

- **4 750 € en formation initiale**
- **Formation financée par l'OPCO de l'employeur si contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation**
- **Si vous êtes salarié(e) ou DE, nous consulter**

### MODALITÉS DE RECRUTEMENT :

De Janvier à Septembre 2026

- Dossier de candidature à télécharger sur le site et à retourner par mail à [recrutement@campuslasallemetz.net](mailto:recrutement@campuslasallemetz.net)
- Entretien individuel pour valider le projet professionnel
- Coaching et accompagnement à la recherche d'entreprise



# OBJECTIFS

- Contribuer à l'élaboration de la **stratégie de développement commercial**
- Développer et assurer le **suivi de la performance commerciale**
- Animer le projet de développement commercial et assurer le **suivi de l'expérience client**



## MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Face à face pédagogique
- Etude de cas
- Séminaires spécifiques animés par des intervenants professionnels



## SUIVI ET ÉVALUATION :

- Évaluations des compétences par des mises en situation professionnelle (cas pratique, étude de cas, oraux)
- Evaluation des compétences développées en entreprise (dossier professionnel)

Validation du Titre si obtention de tous les blocs OU validation partielle si obtention de certains blocs.



## ET APRÈS AU CAMPUS ?

Vous pouvez accéder au **Titre 7 Manager d'Affaires**.

Version : Janvier 2026

## PROGRAMME

### B1. CONTRIBUTION À LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Concevoir Marketing stratégique / Etude de marché et veille concurrentielle / Comportement du consommateur / Plan d'action commercial / Management de l'équipe commerciale / Pilotage du plan d'action commerciale / Etude de cas

### B2. PERFORMANCE COMMERCIALE

Prospection commerciale / Négociation / Relation client / Pilotage de l'activité commerciale / Etude de cas / Mise en situation professionnelle

### B3. DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET EXPÉRIENCE CLIENT

Expérience client / Management des hommes et des organisations / Gestion de projet / Animation de l'équipe commerciale / Initiation aux RH / Etude de cas / Dossier professionnel

### B4. ACTIVITÉS COMPLÉMENTAIRES

Business english / Business plan financier / Business et culture internationale / Outils informatiques du manager / Communication et relations professionnelles / Pratique professionnelle

## DEVENEZ...

- **BUSINESS DEVELOPPER**
- **RESPONSABLE DES VENTES**
- **CHARGÉ(E) D'AFFAIRES**
- **CONSEILLER(ÈRE) CLIENTÈLE**
- **CHEF(FE) DE SECTEUR**



En partenariat avec

IPAC



Organisme certifié QUALIOPI

2, rue Saint-Maximin  
57070 METZ

03 87 20 02 04  
recrutement@campuslasallemetz.net  
www.dslnet.campus-la-salle.fr



Formation accessible aux personnes en situation de handicap.  
Mail du référent handicap :  
refhand@campuslasallemetz.net