BAC+3

FILIÈRE COMMERCE-MARKETING

BACHELOR

Responsable du développement commercial interculturel

Certification professionnelle de niveau 6 (BAC+3), enregistrée au RNCP (en attente de renouvellement) - Responsable du Développement Commercial - dont l'organisme certificateur est l'IPAC.

TAUX DE RÉUSSITE : 97 % *

* en 2026

DURÉE DE LA FORMATION :

1 an - 595 heures
De Septembre 2027 à Juin 2028

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 2027

- Dossier de candidature à télécharger sur le site et à retourner par mail à **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 : Novembre 2026

PROGRAMME *(indicatif)*

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

campus La Salle METZ
Organisme certifié QUALIOPI

2, rue Saint-Maximin
57070 METZ
03 87 20 02 04
recrutement@campuslasallemetz.net
www.dlsmetz.net/campus-la-salle/

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

Les informations mentionnées sur cette fiche sont susceptibles de modification. Ne pas jeter sur la voie publique.