

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

BACHELOR RDA PRÉPARANT À LA CERTIFICATION PROFESSIONNELLE
RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

PRÉSENTIEL



RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES RDA

POUR QUI

Cette formation s'adresse aux **professionnels** et **futurs professionnels**, dans le domaine du **commerce** et de la **vente**

LES PRÉREQUIS

Toute personne en cours d'obtention ou titulaire d'un diplôme (BTS, DUT) ou d'une certification professionnelle de niveau 5.

Etre âgé de **18 ans** au moins à la date d'entrée en formation et **avoir satisfait aux épreuves d'admission** à la formation.

ACCESSIBILITÉ

Nos locaux répondent aux **normes d'accès au public** et une **étude de faisabilité** sera effectuée si besoin pour toute forme de handicap, visible ou invisible, afin de proposer **la formation la plus adaptée**.

La formation est accessible sans passer par **Parcoursup**

DURÉE, MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

Une **durée** de **12 mois** soit **450 heures** en centre de formation.

Un **rythme** d'**un jour par semaine** en formation et le reste en entreprise.

Selon le dispositif d'accès à la prestation, les modalités peuvent comporter une ou plusieurs **des étapes suivantes** :

- information collective,
- identification, test de connaissance,
- entretien individuel,

Le **délai d'accès** à la formation est de 7 jours maximum.

Le **coût de la formation** est déterminé en fonction des **Niveaux de Prise en Charge** (NPEC), qui dépendent de la convention collective de l'entreprise où vous effectuerez votre alternance.

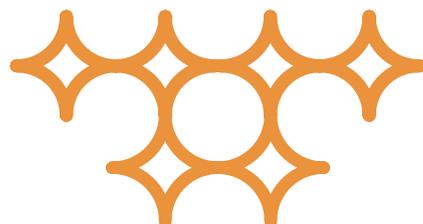
Il s'élève **en moyenne à 7827 euros**. Ce montant est **entièrement pris en charge** par l'OPCO dans le cadre du contrat d'alternance.

*OPCO : Opérateur de Compétences

RÉFÉRENT HANDICAP

**SARAH
LACHEROY**
contact@metadx.com

CONSULTEZ LA DATE
DE LA PROCHAINE RENTRÉE
SUR NOTRE SITE INTERNET



INDICATEURS D'APPRÉCIATIONS

- Taux d'obtention : /
- Taux de poursuite d'études : /
- Taux d'interruption en cours de formation : /
- Taux insertion professionnel des sortants de l'établissement : /

LES +

La formation comprend en plus du référentiel et en fonction des besoins de l'apprenant :



- Un **accompagnement** à la réalisation du dossier Professionnel
- Un **examen blanc**
- Des **aides** à la recherche d'emploi

nous contacter

contact@metadx.com
05 37 04 02 64

nous rencontrer

244 route de Seysses,
31100 Toulouse

LES MODALITÉS DE PRESTATION

- Nombre de participants : 15 maximum
- Mise en pratique **professionnelle**
- Mise en application « **terrain** » avec des **formateurs professionnels**
- **Plateau technique** dédié qui reconstitue les conditions de réalisation des **gestes professionnels**
- En **présentiel**

LES MODALITÉS D'ÉVALUATION & CERTIFICATION

Les compétences des candidats sont évaluées par un jury composé de deux professionnels habilités par la **DREETS*** au vu :

- Des **résultats des évaluations** : réalisées durant le cursus pour les candidats issus d'un parcours de formation
- D'un **dossier professionnel** : état des pratiques professionnelles du candidat
- D'une **mise en situation professionnelle**, ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation (entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir d'une production...)
- D'un **entretien final** devant jury

À partir de l'obtention d'un CCP**, vous pouvez vous présenter à l'autre CCP pour obtenir le titre professionnel dans **la limite de la durée de validité** du titre.
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

*DREETS : Les Directions Régionales de l'Économie, de l'Emploi, du Travail et des Solidarités
** CCP : Certificat de Compétence Professionnelle

LES DÉBOUCHÉS



Responsable « comptes clés » ou « grands comptes »
Responsable technico-commercial · Chargé(e) d'affaires
Chef de secteur · Attaché(e) commercial

LES PASSERELLES ET POURSUITES

Suite à la participation à la **formation RDA**,
il est possible de se positionner sur une **formation niveau mastère**.
Comme par exemple, le mastère Ingénieur(e) d'Affaires.



OBJECTIFS ET PROGRAMME

BLOC 1. Construire le plan d'action commercial du périmètre en responsabilité (91h)

Développer un dispositif de veille concurrentielle et d'évolution des marchés en vue d'identifier les opportunités de développement et de mesurer les menaces / Réaliser le diagnostic commercial interne pour définir les avantages concurrentiels et les points de faiblesse du périmètre en responsabilité / Décliner la stratégie commerciale de l'entreprise à l'échelle du périmètre en responsabilité afin de définir les objectifs de développement / Élaborer le plan d'action commerciale pour prioriser, piloter, budgétiser et programmer les différentes actions commerciale décidées.

BLOC 2. Déployer le plan d'action commercial cross et multicanal de détection d'opportunités (98h)

Piloter en mode projet les équipes pluridisciplinaires supports (communication, marketing, assistance commerciale) pour réaliser les actions programmées dans les délais et le budget définis / Déployer les actions de marketing opérationnel pour pousser l'information commerciale vers les cibles visées / Élaborer des actions de «vente sociale» (social selling) à travers les réseaux sociaux et de «marketing entrant» (inbound marketing) pour être identifié comme apporteur de valeur ajoutée par ses cible / Déployer un plan de prospection directe pour organiser des entretiens commerciaux qualifiés / Sélectionner les appels d'offres auxquels il est pertinent de répondre pour optimiser l'allocation des ressources humaines et maximiser la capacité de transformation / Intégrer les opportunités détectées dans une solution de GRC (Gestion de la Relation Client) pour qualifier leur potentiel et en suivre la transformation / Suivre la réalisation du Plan d'Action Commerciale pour piloter au plus juste le ROI (Return On Investment - retour sur investissement) de ces actions / Mettre en place les mesures correctives ou préventives nécessaires.

BLOC 3. Négocier des accords contractuels complexes (136h30)

Mener une recherche d'informations multicanal pour identifier les risques et les opportunités de la future négociation / Élaborer une stratégie d'approche et de questionnement pour obtenir les informations nécessaires à l'élaboration d'une offre personnalisée répondant aux besoins du client et aux enjeux de la négociation / Décliner une argumentation collaborative pour construire une solution conforme à la fois aux objectifs de fiabilité et de rentabilité qu'il s'est fixé , et à ceux de son client / Construire une proposition parfaitement adaptée dans une mise en forme attractive et différenciante pour emporter l'accord commercial / Piloter la conception de la solution et sa mise à disposition au client pour garantir la conformité de la solution fournie en regard de la solution vendue et du respect des clauses contractuelles.

BLOC 4. Piloter la qualité et la performance de l'action commerciale (73h30)

Mobiliser les différents interlocuteurs internes intervenant pour le client en amont et en aval de la vente (SAV, comptabilité, service clients, production...) pour garantir la qualité et la continuité du service client dans la durée / Intégrer la démarche commerciale dans la démarche du management par la qualité de l'entreprise pour, à travers la démarche d'amélioration continue, garantir sur son périmètre en responsabilité des avantages concurrentiels décisifs / Identifier les actions possibles pour corriger les anomalies et modifier de manière durable les processus / Mettre en place un système de mesure de la performance pour évaluer les axes de progrès et adapter ses décisions commerciales en lien avec les décisions stratégiques de sa direction.

CRÉATEUR DE TALENTS ET DE CARRIÈRES
[HTTPS://METADXS.COM/](https://metadx.com/)

Retrouvez toutes les informations dans la fiche
RNCP38602 sur le site de France Compétence

CERTIFICATEUR ET DATE D'ENREGISTREMENT	SUP DE VINCI - 10/09/2019
MISE À JOUR	V6 - 25/08/2025

