

BAC+3

RDC

(Responsable Développement Commercial)

Le Bac+3 Responsable Marketing Commercial (RDC) forme des professionnels autonomes capables de **piloter une activité commerciale**, de **prospector efficacement**, de **gérer un portefeuille clients** et de contribuer activement à la **stratégie de développement** des entreprises.

La formation s'appuie sur une **pédagogie terrain**, concrète et alignée avec les réalités du marché. Encadrés par des professionnels du marketing et du commerce, les étudiants développent à la fois **une posture commerciale** solide, des outils **marketing opérationnels** et des compétences analytiques essentielles au **développement business**.

Le programme couvre les **fondamentaux du marketing digital**, de la stratégie commerciale, de la **gestion de projet**, de la relation client et de la **veille stratégique**, avec des possibilités de spécialisation (publicité en ligne, SEO, e-mail marketing...).

BLOC 1 | Participer à la stratégie commerciale

- Analyse de marché et veille concurrentielle
- Construction d'une stratégie de prospection
- Segmentation client, plan d'actions commerciales
- Mise en place de tableaux de bord

BLOC 2 | Mettre en oeuvre l'action commerciale

- Prospection physique, téléphonique et digitale
- Techniques de vente, pitch commercial
- Gestion de la relation client, fidélisation
- Négociation B2B, traitement des objections

BLOC 3 | Piloter l'activité commerciale

- Suivi d'un portefeuille client
- Pilotage de la performance commerciale
- Analyse des indicateurs (CA, marge, taux de transfo)
- Reporting et CRM (Hubspot, Sellsy, Excel...)

BLOC 4 | Communication commerciale et digitalisation

- Conception de supports de vente (argumentaires, plaquettes, présentations)
- Marketing digital, campagnes e-mailing, réseaux sociaux
- Utilisation d'outils comme Canva, LinkedIn, Mailchimp
- Développement de la visibilité commerciale en ligne

Le + KEYLIA

- Titre RNCP reconnu par l'État ; titre RNCP niveau 6 (Fiche RNCP38505), enregistré jusqu'au 21 décembre 2026
- Une pédagogie basée sur le concret, les outils et les projets
- Un lien fort avec les entreprises et un haut taux d'employabilité

Prérequis

Être titulaire d'un Bac+2.

Durée et rythme scolaire

- 1 an.
- 1 journée de cours par semaine + 1 semaine toutes les 6 semaines.

Tarifs

4950€ l'année en Initial ou 0€ en Alternance (prise en charge par l'entreprise).

Modalités et délais d'accès

Recrutement sur entretien et test dès janvier, rentrée en septembre.

Méthodes mobilisées

- Cas pratiques réels, jeux de rôle commerciaux
- Speed business meetings, challenges en conditions pro
- Ateliers outils : CRM, réseaux sociaux, outils d'automatisation
- Coaching posture et prise de parole
- Suivi personnalisé tout au long du cursus

Modalités d'évaluation

- Contrôle continu par bloc de compétences
- Dossiers professionnels
- Études de cas
- Soutenance devant jury
- Validation possible par bloc

Accessibilité

Accès au personne en situation de handicap.

ORIENTATIONS

- Responsable commercial
- Chargé(e) d'affaires
- Business developer
- Responsable de secteur / agence
- Technico-commercial(e)
- Chef de projet développement



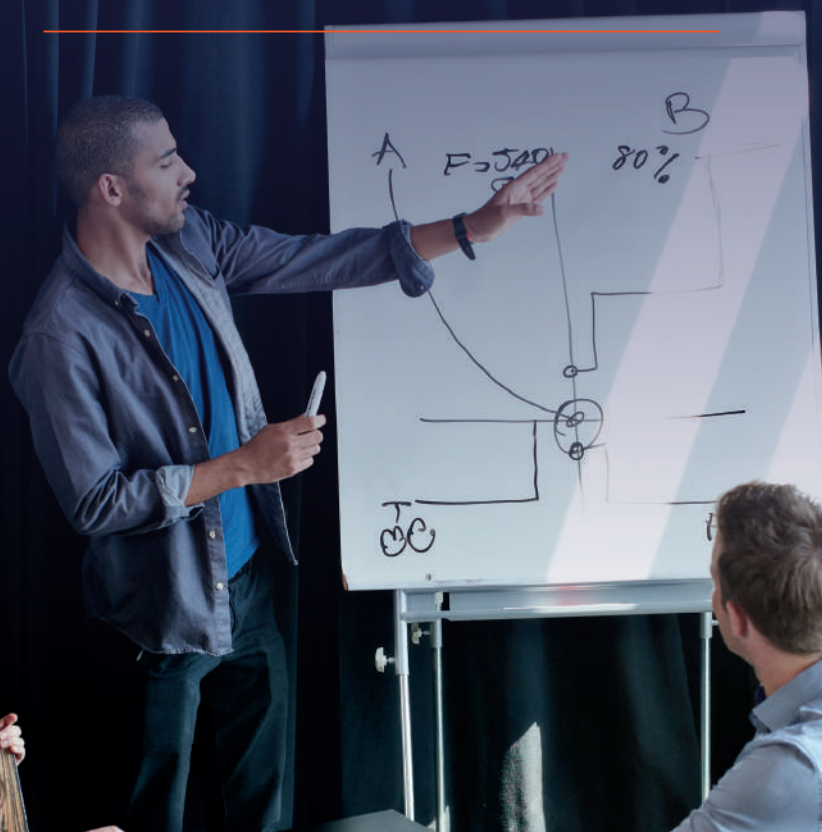


KEYLIA
human school

BTS

BAC +3

BAC +5



BAC+3 - RDC
(Responsable Développement Commercial)