

Bachelor Responsable du Développement et du Pilotage Commercial (Titre RDPC)

Objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Mettre en œuvre la stratégie commerciale.
- Elaborer et mettre en place les plans marketing.
- Concevoir des opérations destinées à développer la vente de biens ou de services de l'entreprise.

Entreprises d'accueil

Entreprises de grandes/moyennes et petites tailles avec un service commercial.

Prérequis

- **Âge** : jusqu'à 29 ans révolus.
- **Niveau d'entrée** : Bac+2 ou titre niveau 5 RNCP.
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance, autonomie, responsabilité, maîtrise technologique.

Modalités d'inscription

- Inscription Parcoursup.
- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

Formation par apprentissage

| Code diplôme | Code RNCP |
|--------------|-----------|
| 26X31214 | 34524 |

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'Etat de Niveau 6 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+3.

Durée de la formation

511 heures (sur 1 an).
Démarrage fin septembre.

Durée du contrat

1 an, modulable en fonction du positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap).

Rythme de l'alternance

En moyenne par mois : 1 à 2 semaines en UFA, 2 à 3 semaines en entreprise.

Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise.

Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

Coordonnées de l'UFA



UFA Arago Sainte Anne

53 rue Arago
42300 ROANNE
09 72 09 36 32
www.sainte-anne.net

• **Responsable UFA** :
Claire MICHELLAND
sainte.anne.cfc@orange.fr

Contenu de formation

| Matières | |
|--|--|
| <p>Bloc de compétences 1 : Analyser son marché et participer à la stratégie commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introduction au bloc de compétences • Etude et analyse de marché • Philosophie de l'économie des affaires • Marketing stratégique • Droit des relations commerciales • Parcours de spécialisation • Anglais - Marketing Analysis • Rapport de compétences • Outils d'insertion professionnelle | <p>Bloc de compétences 3 : Piloter la performance commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introduction au bloc de compétences • Marketing opérationnel • Marketing digital - social media • Pilotage de la performance et des actions commerciales • Contrôle de gestion des activités commerciales et marketing • Budgétisation du PAC-M • Parcours de spécialisation • Anglais - Business development • Rapport de compétences • Outils d'insertion professionnelle |
| <p>Bloc de compétences 2 : Développer un portefeuille client</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introduction au bloc de compétences • Cahier des charges d'un plan d'action commercial - marketing (PAC-M) • Community Management • Analyse de données clients - commerciales • Outils de gestion commercial : CRM, BDD commerciales, Excel, SI • Développement du portefeuille client • Parcours de spécialisation • Anglais - Customer portfolio • Rapport de compétences • Outils d'insertion professionnelle | <p>Bloc de compétences 4 : Assurer le management de l'équipe commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introduction au bloc de compétences • Management d'une équipe commerciale • Développement RH • Droit social et du travail • Management de la qualité • Parcours de spécialisation • Anglais - Business development • Rapport de compétences • Outils d'insertion professionnelle |

Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)
- la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- une organisation coopérative des apprentissages
- une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

| Epreuves | Coefficient | Type | Forme |
|--|-------------|--|---------------|
| Bloc de compétences 1 : Analyser son marché et participer à la stratégie commerciale | 1 | Contrôle continu + Epreuve en fin de parcours | Ecrit et Oral |
| Bloc de compétences 2 : Développer un portefeuille client | 1 | Contrôle continu + Epreuve en fin de parcours | Ecrit et Oral |
| Bloc de compétences 3 : Piloter la performance commerciale | 1 | Contrôle continu + Epreuve en fin de parcours | Ecrit et Oral |
| Bloc de compétences 4 : Assurer le management de l'équipe commerciale | 1 | Contrôle continu + Epreuve en fin de parcours | Ecrit et Oral |

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Références : Taux moyens du CFA régional

| | 2021 | 2020 | 2019 |
|---|------------|------------|---------------|
| Taux de réussite globaux | 85% | 90% | 87,06% |
| • Niveau 3 (CAP / CAPA / MC / TP/ DE...) | 89,72% | 92% | 96,69% |
| • Niveau 4 (Bac Pro / Bac Pro A / BP...) | 89,13% | 95% | 91,89% |
| • Niveau 5 (BTS / BTS A / titre Bac+2...) | 89,97% | 88% | 82,24% |
| • Niveau 6 (Formations Bac+3) | 85,23% | 80% | 60% |
| • Niveau 7 (Formations Bac+4/+5) | 70,27% | 75% | - |
| Insertion professionnelle (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation) | 44% | 44% | 70% |
| Taux de poursuite d'étude | 50% | 44% | 18% |
| Satisfaction globale Apprenti(e) (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) | 83% | 86% | 87% |

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quiz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

Après la formation

Suites de parcours possibles / Passerelles :

Mastère Management et Stratégie d'entreprise.

Débouchés professionnels :

- Responsable commercial/e.
- Responsable du développement commercial.
- Responsable du pilotage commercial.
- Chargé/e du marketing clients.
- Chargé/e du pilotage commercial.
- Technico-commercial/e.
- Chargé/e d'affaires, délégué/e commercial/e.
- Chargé/e de la relation clientèle.
- Négociateur/trice d'affaires.
- Ingénieur/e d'affaires.
- Responsable de magasin.
- Responsable clientèle.
- Responsable du management commercial.
- Responsable de développement de clientèle.
- Responsable Grands comptes ou comptes clés.
- Responsable Relation/service client.

Modalités financières

Aucun frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût annuel moyen préconisé par France Compétences : 8 150 €.

Pour les employeurs publics d'Etat et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge à 100% par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

| Année d'exécution du contrat | Apprenti de moins de 18 ans | Apprenti de 18 à 20 ans | Apprenti de 21 à 25 ans | Apprenti de 26 ans et plus |
|------------------------------|-----------------------------|-------------------------|-------------------------|----------------------------|
| 1 ^{ère} année | 27% | 43% | 53%* | 100%* |
| 2 ^{ème} année | 39% | 51% | 61%* | 100%* |
| 3 ^{ème} année | 55% | 67% | 78%* | 100%* |

* Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).
 - Vous intégrez une Licence professionnelle (Bac+3) : la rémunération sera celle d'une 2^e année d'exécution du contrat.
 - Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :
 - diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
 - qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
 - durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.
- À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

Aides financières de l'apprenti

- Aide pour l'acquisition du **1^{er} équipement** (selon OPCO).
- Aide pour l'**hébergement** (maxi 6 € par nuitée lors des périodes de formation au CFA).
- Aide pour la **restauration** (maxi 3 € par repas lors des périodes de formation au CFA).
- Aide au financement du **permis de conduire** de 500€ pour les apprentis majeurs.

Délais d'inscription

Les inscriptions sont ouvertes à compter de mars 2022.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement* à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Publics accueillis

Formation proposée en mixité des publics apprentis et scolaires.

* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

Accès par transport

- Parking gratuit à proximité / places de parking gratuites aux alentours.
- Parc à vélo.
- Ligne de bus à proximité.
- Transports scolaires (à la gare).

Accessibilité P.M.R. des locaux

Oui totale.

Les + de la formation

• Engagements et partenariats

- Collège de Paris 

• Restauration

- Salle repas équipée d'un réfrigérateur et micro-ondes
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

• Hébergement

- Liste de foyers étudiants ou résidences étudiantes transmis par l'UFA
- Liste de logements chez l'habitant transmis par l'UFA

Matériel / Équipement

- Etablissement neuf.
- Salle informatique et de digitalisation.
- Etablissement équipé en WIFI.
- Salles de cours équipées avec vidéoprojecteurs.

Coordonnées de l'UFA



UFA Arago Sainte Anne

53 rue Arago
42300 ROANNE
09 72 09 36 32
www.saine-anne.net

• Responsable UFA :
Claire MICHELLAND
sainte.anne.cfc@orange.fr

CFA de rattachement :



(siège régional)
4 rue de l'Oratoire
69300 CALUIRE ET CUIRE
cfa@akteap.cneap.fr
www.cfa-creap.com

Association loi 1901
Numéro UAI : 0693764S
N°SIRET : 50304921500026