

**BAC+3**

# COMMERCE NÉGOCIATION

Négociation BtoB

2024  
-  
2025

**87 %**

de réussite globale  
aux examens dans le  
cadre des formations en  
alternance en 2023

**84 %**

de réussite à l'examen  
globale enregistrée par  
Formatives en 2022

**498 h**

de formation sur différents  
modules de compétences  
tout au long de l'année



## Rythme

Contrat de 12 mois pour 498 heures  
en centre de formation.

### 2 rythmes d'alternance possible :

- 1 semaine en centre et 2 semaines en entreprise
- 2 jours en centre et 3 jours en entreprise/semaine



## Métiers cibles

Chargé d'expansion commerciale,  
Responsable Commercial / des Ventes,  
Responsable de business unit, d'agence,  
Responsable de PME, Gérant,  
Adjoint de direction dans la grande distribution,  
Manager Commercial Junior

Le **Bachelor Commerce Négociation** prépare au titre de  
« **Responsable du Développement** »

Le responsable du développement possède une vision de la  
stratégie globale lui permettant de se déployer dans un contexte  
de transition :

- une stratégie de développement axée sur les tendances,  
nouveaux modes de vie et de travail, etc...
- une stratégie marketing dans le but d'apport de nouveaux  
marchés et de développer le portefeuille
- développer sa créativité et ses compétences pour faire évoluer  
ou inventer de nouveaux produits ou services respectueux de  
l'environnement,
- des techniques commerciales afin d'assurer la croissance de  
l'entité.

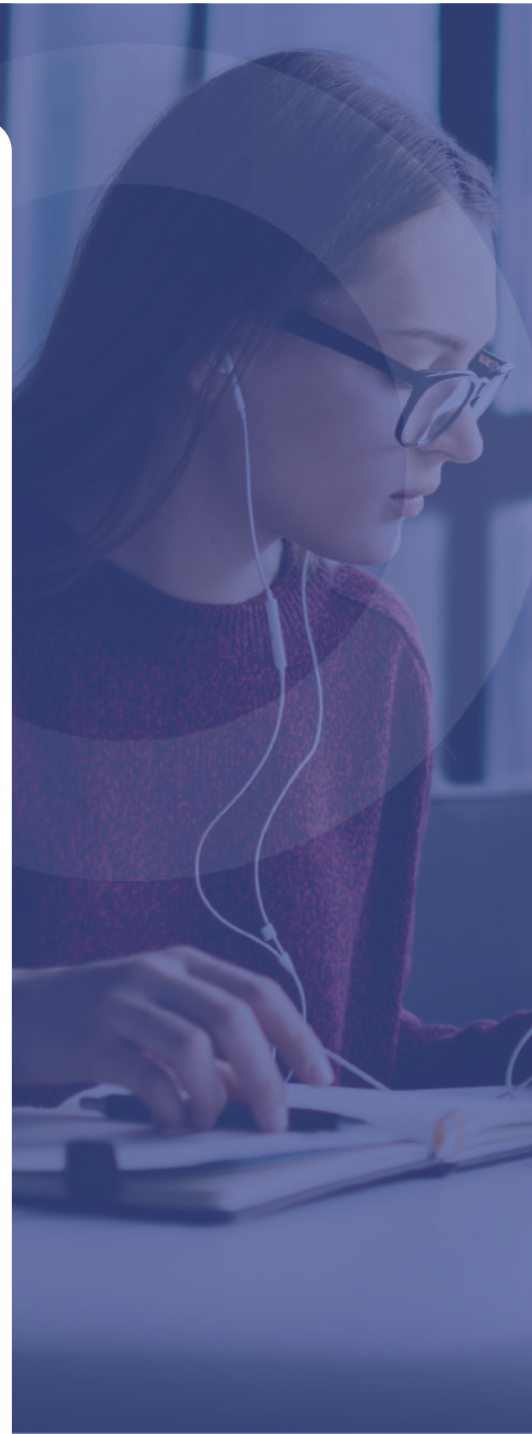


## Pré-requis & Accès

- ✓ Après un Bac+2 (ou toute formation  
validée par l'obtention de 120 crédits  
ECTS)
- ✓ Contrat d'apprentissage
- ✓ Contrat de professionnalisation
- ✓ Accessible par la voie de la VAE si au  
moins 1 an d'expérience en rapport  
direct avec la certification visée
- ✓ Autres modalités
- ✓ Permis B souhaité

# BLOC DE COMPÉTENCES

1	MISE EN OEUVRE D'UNE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT	Conduite de veille stratégique
		Identification des tendances
		Définition d'opportunités de développement
2	MISE EN OEUVRE D'UNE STRATÉGIE MARKETING	Mise en place de tableaux de bord
		Analyse du parcours et de la relation clientèle
		Développement de nouveaux marchés, utilisation optimale des canaux
		Participation à la stratégie marketing et de prospection
		Mise en place d'actions marketing omnicanal
3	PILOTAGE DU DÉVELOPPEMENT EN MODE PROJET	Mise en oeuvre d'une stratégie de marque
		Mise en place d'un plan de communication
		Traduction des prévisions d'activité
		Recherche de financements
		Participation à la démarche qualité et au développement de la RSE
		Coordination des actions et des ressources
4	MANAGEMENT DURABLE D'ÉQUIPE À PROXIMITÉ ET À DISTANCE	Développement de partenariats
		Gestion de contrats
		Suivi du projet et présentation du bilan
		Organisation d'équipe
		Gestion et contrôle des missions
		Management de proximité
		Pilotage de la performance de l'équipe
		Animation de réunion et motivation des acteurs
5	DIFFUSION DE PRODUITS / SERVICES	Organisation du SI et des données
		Organiastion de la transition numérique
		Prise en compte des caractéristiques des P&S
		Participation à la mise à jour du catalogue
		Mise en place d'actions de communication et diffusion de messages
		Mise en place d'actions commerciales et négociation
		Animation d'un réseau



## Missions entreprise

- ✓ Analyse du marché et identifier les axes permettant à l'entreprise d'entrevoir des projets de croissance
- ✓ Coordination des projets de développement de l'entreprise et créer les synergies en interne
- ✓ Rédaction des contrats commerciaux et participation à des négociations importantes
- ✓ Assurer le suivi et le bon déroulement des projets
- ✓ Recherche de nouveaux accords commerciaux en BtoB
- ✓ Veille constante du marché et de ses évolutions
- ✓ Elaboration des négociations ainsi que l'organisation de colloques et évènements divers

# PROGRAMME

## Pédagogie

Mise en situation  
Etude de cas  
Learning By Doing  
Jeux de simulation  
Gestion de projets  
Suivi en entreprise

## Modalités d'évaluation

Contrôle continu  
Dossier rapport d'activité  
Dossier projet  
Examens nationaux sur 2 jours  
Oral de fin d'année

## Financement

Prise en charge sur tarif OPCO.  
Zéro reste à charge de la formation pour l'employeur (hors secteur public) et l'alternant.



## Candidature

Un référent [candidat@afpam-formation.fr](mailto:candidat@afpam-formation.fr)  
Accompagnement individualisé vers l'Alternance  
Ateliers d'accompagnement

- ✓ Booster son CV et sa lettre de motivation dans sa recherche d'alternance
- ✓ Optimiser le 1er contact avec l'employeur
- ✓ Organiser sa recherche d'alternance
- ✓ Réussir son entretien d'embauche
- ✓ Speed dating / job dating

MODULES DE FORMATION	
<b>GESTION D'ENTREPRISE</b> <i>(gestion budgétaire, droit commercial, gestion de marques et de brevets...)</i>	63 h
<b>MARKETING</b> <i>(mix marketing, gestion de data, marketing digital, veille stratégique, étude de marché...)</i>	45 h
<b>MANAGEMENT ET RESSOURCES HUMAINES</b> <i>(fondamentaux de la GRH, management d'équipe, communication d'entreprise, communication interpersonnelle...)</i>	36 h
<b>COMMUNICATION</b> <i>(techniques et outils de communication, relations médias, relations publics, communication institutionnelle...)</i>	45 h
<b>STRATEGIE DES ORGANISATIONS</b> <i>(Politique et diagnostic stratégique, stratégie marketing, commerciale et clients, stratégie de communications...)</i>	45 h
<b>VALORISATION DES COMPETENCES PROFESSIONNELLES</b>	50 h
<b>Option 1 : COMPETENCES PRO</b> <i>Développement Commercial ou Marketing</i>	144 h
<b>Spécialisation COMMERCE NÉGOCIATION</b> <i>(Gestion de projets, gestion d'équipe commerciale, brand content, e-commerce, Négociation BtoB...)</i>	70 h
<b>TOTAL</b>	<b>498 h</b>

## Diplôme

Titre enregistré au Répertoire National de la Certification Professionnelle « Responsable du Développement » de niveau 6, RNCP 36 728, codes NSF 310-312, délivré par l'organisme certificateur Formatives dans le cadre d'une convention de partenariat.

Enregistrement France Compétences le 20.07.2022

## Poursuite

Le titulaire du titre **Responsable de Développement** peut soit intégrer le marché du travail, soit poursuivre en MBA dans les domaines du commercial, de l'international, du management.

Le **Groupe AFPAM Formation** propose un **MBA Management Commerce & Entrepreneuriat**, préparant au titre de **Manager du Développement Commercial**.



**AFPAM Alternance,**

# C'EST AUSSI...

## **Pitch Battle**

4 minutes pour convaincre un jury sur un thème professionnel

## **Programme Ambassadeur**

Nouer de nouveaux contacts, rendre visible les forces et réalisations de l'alternance par les alternants

## **Bureau Des Etudiants - BDE**

Gérer par des étudiants AFPAM pour les étudiants AFPAM

## **AFPAM Deal**

Challenge de Négociation et de Management

## **Boutique Ephémère**

Boutique pédagogique de vente en direct organisé par les Bac Pro Commerce

**0 €**

de frais d'inscription



## **Accessibilité**

Locaux totalement accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question d'accessibilité et d'adaptation des moyens pédagogiques, logistiques, aménagements de certification, mises en relation pour l'adaptation du poste de travail, vous pouvez contacter :

### **Référente handicap**

**Isabelle SAILLARD**

**Responsable Formation**

**isabelle.saillard@afpam-formation.fr**

**AFPAM**

ALTERNANCE

4 rue Jules Méline  
51430 BEZANNES

Tél : 03.26.86.26.26

Fax : 03.26.86.26.20

[contact@afpam-formation.fr](mailto:contact@afpam-formation.fr)

[www.afpam-formation.fr](http://www.afpam-formation.fr)

La Région  
**Grand Est**

Dd  
Datadock

afaq  
ISO 9001  
Qualité  
AFNOR CERTIFICATION

**Qualiopi** ▶▶  
processus certifié

■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivré au titre des catégories d'actions suivantes :  
Actions de formations  
Bilan de compétences  
Actions de formation par apprentissage