



Mise à jour le 18/02/2026

Filière métier  
**Commerce - Vente - Immobilier**

**Responsable de Développement Commercial - Métiers de l'édition -  
BAC+3**  
**Sur 1 an**

**CERTIFIÉ PAR****STATUT**

CONTRAT D'APPRENTISSAGE : de 15 à 29 ans (\*1)

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION : à partir de 16 ans (\*2)

**RYTHME DE L'ALTERNANCE**

2 jours en CFA / 3 jours en entreprise



un réseau

**OBJECTIFS**

Le ou la Responsable du Développement Commercial spécialisé-e en commercialisation du livre sera capable de :

- Élaborer et proposer la politique commerciale de son entreprise
- Analyser et évaluer les différentes composantes du marché
- Déterminer les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place
- Maîtriser les techniques essentielles de management
- Évaluer les performances de ses collaborateurs
- Animer, coordonner et contrôler les activités de ses collaborateurs nécessaires au développement sur le marché
- Appréhender l'écosystème de l'édition
- Connaître le « jargon » de l'édition et la chaîne de commercialisation
- Cerner les missions du service commercial d'une maison d'édition
- Connaître le vocabulaire de base de la commercialisation, le rôle de la diffusion, de la distribution, de la librairie
- Connaître l'environnement juridique de la commercialisation du livre imprimé ou numérique
- Évaluer la faisabilité juridique des opérations promotionnelles
- Développer les ventes en librairie

**POURSUITES D'ÉTUDES**

- Master professionnel

**ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES**

- Responsable d'une petite unité de vente

- Responsable d'un secteur de librairie
- Responsable clientèle
- Responsable commercial ou administratif dans une structure de diffusion-distribution
- Responsable site internet et vente en ligne

## CONTENU DE LA FORMATION

### **Gérer et assurer le développement commercial**

- Définir un plan d'actions opérationnelles en cohérence avec la stratégie commerciale
- Exercer une fonction de veille de marché
- Structurer les actions à conduire et les suivre
- Effectuer le report de son activité
- Élaborer un budget prévisionnel

### **Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre**

- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte et de négociation avec le client
- Maîtriser les techniques de communication nécessaire à la négociation
- Construire une offre technique et commerciale
- Collaborer à la rédaction du contrat de vente
- **Manager une action commerciale en mode projet**
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Planifier les étapes du projet
- Animer une réunion du groupe projet
- Évaluer et analyser les résultats d'un projet

### **Spécialité du métier de la commercialisation du livre :**

- Le marché du livre
- Le service commercial dans une maison d'édition : les différentes organisations, les rôles et les missions
- La chaîne de commercialisation du livre (papier, audio et numérique) & définition des acteurs et de leurs rôles
- Le contexte commercial et légal
- S'assurer de la légalité des opérations promotionnelles

## LIEU D'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ

Librairies, grandes surfaces spécialisées, maisons d'édition, diffuseurs.

\*\*\*\*\*

### **Certifié par**

CCI France Réseau Négoventis

## CONDITIONS D'ADMISSION

- Titulaire d'un diplôme de niveau 5 dans le secteur du livre, de l'édition ou commerce / vente.
- Une première expérience dans le commerce (CDD, CDI, apprentissage, stage...) est souhaitable.

### **Prérequis exigés**

Aucun

### **aptitudes souhaitées**

Aucune

### **Contre-indication médicale**

Aucune

## CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre. Nous consulter pour les prochaines dates de session.

## DURÉE

570 heures

## TARIF

- 1/ en alternance : formation financée par l'OPCO. Selon le niveau de prise en charge, un complément de financement (reste à charge) est demandé à l'entreprise.  
2/ financement personnel : nous contacter.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique  
Présentiel – Distanciel

## ÉVALUATION

Contrôle continu – Examen blanc – Mises en situation – Mémoire/soutenance – Positionnement – Examen final ponctuel

## HANDICAP

- Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite.  
-Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur [mission.handicap@fdme91.fr](mailto:mission.handicap@fdme91.fr)

## MODALITÉS D'OBTENTION

- Diplôme accessible sous forme globale pour les candidats issus de la voie de l'apprentissage.  
-Diplôme accessible sous forme progressive par capitalisation de blocs de compétences pour les candidats individuels ou issus de la formation professionnelle et de la VAE.

## PRÉINSCRIPTION en ligne ICI

INFOS SITE DE MASSY : 01 69 19 46 00 - [tertiaire.m@fdme91.fr](mailto:tertiaire.m@fdme91.fr)

## PROCESSUS D'INSCRIPTION À LA FDME

Inscription depuis le site internet [www.facmetiers91.fr](http://www.facmetiers91.fr)

Délais d'accès de 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

