



Mise à jour le 05/06/2026

Filière métier
Commerce - Vente - Immobilier

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

CERTIFIÉ PAR
CCI France Réseau Négoventis

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 CFA / 3 jours en entreprise

(*1) Par dérogation, certains publics de + 30 ans peuvent signer un contrat d'apprentissage.
(*2) Les règles du contrat de professionnalisation diffèrent selon l'âge.



un réseau



OBJECTIFS

Le ou la **Responsable du Développement Commercial spécialisé 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

LIEUX D'EXERCICE DE L'ACTIVITE

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

MISSIONS SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIÉES À L'APPRENTI-E PAR L'ENTREPRISE

- Élaboration du plan opérationnel de développement commercial
- Élaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection
- Construction et négociation d'une offre commerciale
- Management de l'activité commerciale en mode projet
- Commercialisation des livres

PRÉREQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

- Participer au processus d'inscription FDME
- 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.
- Nous contacter pour toute autre situation

APTITUDES SOUHAITÉES

Aucune

CALENDRIER

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

DURÉE

570 heures

TARIFS

- **en alternance** : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.

Selon le niveau de prise en charge, un complément de financement (reste à charge) est demandé à l'entreprise

- **financement personnel** : nous contacter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique - Présentiel – Distanciel synchrone

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 notre référent-e handicap : 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.

ÉQUIVALENCE

Information bientôt disponible

PRÉINSCRIPTION en ligne [ICI](#)

INFOS FILIÈRE TERTIAIRE site de Massy : 01 69 19 46 00 – tertiaire.m@fdme91.fr

PROCESSUS D'INSCRIPTION À LA FDME

Inscription depuis le site internet www.facmetiers91.fr

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

