

Responsable de Développement Commercial

Niveau 6 (BAC + 3)

Management - Commerce - Marketing

DISPOSITIF

Contrat d'apprentissage
Contrat de Professionnalisation
CPF et CPF de transition professionnelle
VAE

LIEUX

La Garde, Campus de la Grande Tourrache

PÉRIODE

De Octobre à Juillet

DURÉE

448 heures

Objectifs

A l'issue de la formation de **Responsable de Développement Commercial**, l'apprenant sera en capacité de :

- Piloter les actions commerciales d'une équipe.
- Mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients les plus importants.
- Exercer des fonctions d'encadrement d'une équipe commerciale ou d'un centre de profit.

Débouchés

- Responsable Commercial
- Manager de clientèle
- Développeur commercial
- Chargé d'affaires
- Chargé d'accueil et de service à la clientèle
- Chargé de clientèle

Admission

- Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau 5 ou d'une expérience professionnelle de trois ans dans les fonctions commerciales.
- Admission sur dossier de candidature et entretien.

Programme

■ Bloc 1 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Présenter un plan d'action commercial argumenté

■ Bloc 2 - Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés potentiels et les cibles à prospecter
- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer les actions de prospection
- Conduire des entretiens de prospection
- Analyser les résultats des actions de prospection

■ Bloc 3 - Construction et négociation d'une offre commerciale

- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Argumenter son offre commerciale
- Elaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente
- Evaluer le processus de négociation

■ Bloc 4 - Management de l'activité commerciale en mode projet

- Travailler en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- Evaluer la performance des actions commerciales

Validation

- Projet tutoré
- Examen final
- Validation par bloc de compétences

"Responsable de développement commercial"

Certification de Niveau 6 enregistrée le 25-04-2022 au RNCP sous le numéro 36395

Certificateur : CCI FRANCE

Lien vers la fiche sur France Compétences : [RNCP36395](#)