aux examens en 2021 - 2025

Bachelor Responsable de développement commercial

Bachelor RDC - Réseau Negoventis

DIPLÔMANTE APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

Objectif de formation

Le Responsable de développement commercial est un professionnel qualifié et opérationnel, capable de piloter les actions commerciales d'une équipe et de mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients les plus importants. Soucieux de la rentabilité de leur centre de profit,ce collaborateur exploite les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser son portefeuille et mener à bien les projets. Mais avant tout, le manager du développement commercial construit sa réussite sur de véritables capacités comportementales.

Programme

COMPETENCES

Bloc 1 - Elaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

Analyser les marchés, les tendances et la concurrence en mobilisant les techniques et les outils numériques intégrant l'IA/Repérer l'évolution des attentes et comportements d'achat des clients/Identifier et choisir les actions marketing et commerciales innovantes/Structurer le plan d'action commercial omnicanal/Choisir les outils numériques de pilotage du plan d'action commercial omnicanal/Présenter le plan d'action

Bloc 2 - Déployer la stratégie de prospection commerciale

Identifier les marchés potentiels/Déterminer les cibles du plan de prospection omnicanale/Concevoir une approche commerciale personnalisée des prospects/Organiser le plan de prospection omnicanale/Réaliser ou superviser la production des supports de communication/Analyser les informations collectées/Suivre en continu les effets des actions de prospection omnicanale

Bloc 3 - Construire et négocier une offre commerciale

Analyser et diagnostiquer les spécificités et caractéristiques d'une demande ou d'une opportunité commerciale/Définir les différentes composantes d'une solution produit/service adaptée/Intégrer les contraintes et exigences d'ordres social, sociétal et environnemental/Chiffrer le plan financier de l'offre/Structurer la proposition commerciale/Identifier les acteurs clefs avec lesquels mener les négociations et élaborer la stratégie de négociation/Négocier les termes et conditions de vente de l'offre/Conclure la vente/Collaborer à la rédaction du contrat de vente/Conseiller ses clients sur de nouvelles propositions de produits/services innovantes/Identifier les améliorations potentielles

Bloc 4 - Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet

Analyser les actions commerciales et en définir l'organisation/Déterminer les modes de collaboration au sein du collectif mobilisé/Structurer la conduite des actions commerciales en mode projet/Développer une posture managériale fédératrice et engageante/Communiquer sur le projet d'action commerciale, les évaluer et rendre compte des performances

Infos pratiques



Type de formation

Formation alternance



Public cible

Tout public



12 Mois dont 462 Heures en



Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise



Adresse

Saint Brieuc - CCI **Formation**

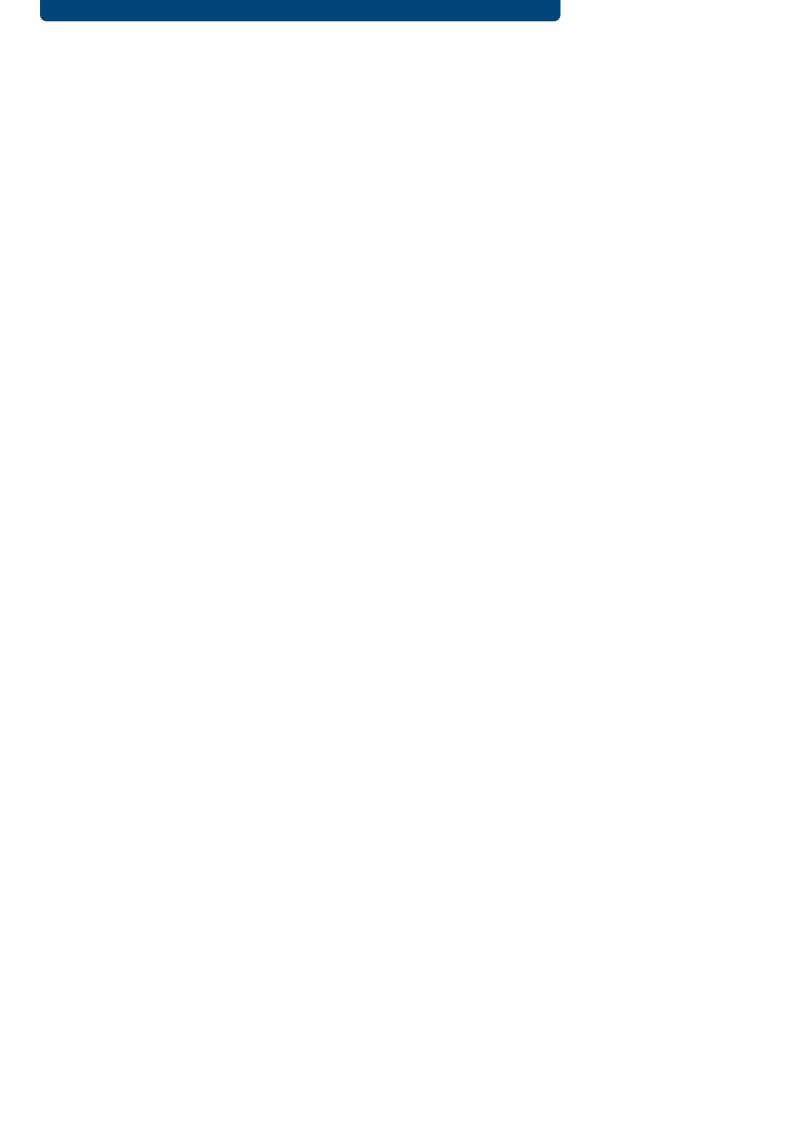
16 rue de Guernesev. 22000 Saint-Brieuc

https://www.cci-formationbretagne.fr/cotes-armor



Les points forts de la formation

- Le cycle Bachelor Responsable développement commercial fait partie du réseau Negoventis géré par les CCI. Il s'agit de formations de Bac à Bac 3 dans les métiers du commerce, de la vente de l'hôtellerie restauration et du tourisme. Partout en France à travers 100 CCI et 130 centres de formation, NEGOVENTIS propose des formations tout au long de la vie, pour tous les publics : jeunes en alternance, salariés, demandeurs d'emploi.
- Le label bachelor des CCI est attribué à des formations reconnues par l'État accessibles après un bac ou un bac +2. Ces formations sont mises en œuvre dans une école relevant d'une CCI, en général une école de commerce. Après un Bachelor des CCI, vous pouvez intégrer le monde du travail ou poursuivre vos études.



Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat devra attester de :- d'un dipôme ou titre de niveau III validé et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissementou - de 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

Niveau d'entrée : BAC+2 - Niveau 5 Niveau de sortie : BAC+3 - Niveau 6

Modalités d'entrée

Signer un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise.

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Elaborer le plan opérationnel de développement omnicanal-Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection omnicanale-Construire et négocier une offre commerciale-Manager l'activité commerciale en mode projet

PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Le diplôme peut être obtenu en formation continue et initiale : - par blocs séparés, - dans son intégralité (contrôle continu, rapport d'activité et soutenance, note attribuée par le professionnel qui suit le candidat en entreprise à l'aide d'une grille d'activités et de compétences).

Modalités pédagogiques

Jeux de rôles et simulations. Gestion de projets en lien avec les entreprises.

Perspectives métiers

Conseiller commercial en assurance, Chargé de clientèle en assurance, Chargé de clientèle bancaire, Conseiller de clientèle bancaire, Attaché technico-commercial, Cadre technicocommercial, Ingénieur commercial, Ingénieur technico-commercial, Ingénieur technico-commercial en informatique, Responsable technico-commercial, Technico-commercial, Responsable commercial, Responsable commerce international, Responsable de la stratégie commerciale, Responsable du développement commercial, Responsable e-commerce... Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne ,rendezvous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur http://cleor.bretagne.bzh/

Poursuite d'études

La formation vise une insertion professionnelle optimisée.La poursuite d'études est néanmoins possible : Manager en Ingénierie d'Affaires; Master dans les domaines du développement commercial.

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : Responsable de développement

commercial - CCI France

Code RNCP: 40568 - décision du 30/04/2025

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Contacts



GUENEGOU Lise

cfa@cotesdarmor.cci.fr

CCI Formation Côtes d'Armor - N° SIRET 182 200 055 000 16 - N° d'activité 5322P001722

16 rue de Guernesey,, - 22000 Saint-Brieuc Tél. : 02 96 78 62 00 - nathalie.horvat@cotesdarmor.cci.fr - https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor



Saint-Brieuc

• Rentrée Septembre 2026







