



# Bachelor Responsable de développement commercial

Bachelor RDC - Réseau Negoventis

DIPLOMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

## Objectif de formation

Le Responsable de développement commercial exerce au sein d'entreprises de secteurs variés comme le commerce, l'industrie, les transports, les communications... Rattaché à un Directeur commercial, le Responsable du développement commercial a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.

## 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 et négocier le plan d'action commercial omnicanal.

#### 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, suivre, évaluer et effectuer le reporting de la performance commerciale.

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation alternance

### Public cible

Tout public

### Durée

1 Année dont 420 Heures en centre

### 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 Guernesey,  
22000 Saint-Brieuc

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>



## Les points forts de la formation

- La certification Bachelor Responsable de développement commercial inscrite au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles) fait partie du réseau Negoventis CCI France.
- Chaque bloc de compétences peut être certifié indépendamment (formation continue ou VAE) et financé par le CPF.

# Les conditions d'admission

## Prérequis

Le candidat devra attester soit d'un diplôme de niveau 5 ou bac+2 validé, soit justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum. 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

Téléchargez [le dossier de candidature](#)

L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, entretien de motivation, validation du projet professionnel et signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise.

## Les sessions



### Saint-Brieuc

- Septembre 2026

# 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

## ► ALTERNANCE

## 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)

## Modalités pédagogiques

Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. Formation en lien direct avec le monde professionnel, interventions de chefs d'entreprises, projets « terrain » en collaboration avec les acteurs économiques, apports théoriques, exercices, mises en situations ...

## Perspectives métiers

Conseiller commercial en assurance, Chargé de clientèle en assurance, Chargé de clientèle bancaire, Conseiller de clientèle bancaire, Attaché technico-commercial, Cadre technico-commercial, 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 ,rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur <http://cleur.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

Date et mise à jour des informations : 29/01/2026

*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](http://www.cci-formation-bretagne.fr)*

## Contacts



### PÔLE ALTERNANCE CCI Côtes d'Armor

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 70 34 - formation@cotesdarmor.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>

