Bachelor Responsable de développement commercial

Bachelor RDC - Réseau Negoventis

DIPLÔMANTE | 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.

Les points forts de la formation

- Le cycle Responsable de 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. Voyage pédagogique à l'étranger - Suivi et soutien individualisé - Aide à la recherche d'entreprise (coaching) - Mise en relation des entreprises (job dating)

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

1 Année dont 497 Heures en centre 1323 Heures en entreprise

Tarif(s) net de taxe

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

Adresse

Brest - IFAC SUP'IFAC Campus des Métiers
465 rue de Kerlaurent,
BP 30037, Guipavas

29801 Brest cedex 9

http://www.ifac-brest.fr/

Les conditions d'admission

Prérequis
Le candidat doit pouvoir attester d'un diplôme ou titre de niveau 5 (bac+2) validé ou de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution 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
Dès janvier dossier de candidature à retirer auprès de nos services. L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, entretien de motivation et de validation du projet professionnel et signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise.Délais d'accès à la formation de juillet à décembre(en dehors de cette période nous contacter).Pour une adaptation de la durée de la formation, nous consulter

Les sessions

Brest cedex 9

- Nous contacter

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 (par blocs séparés) et initial (dans son intégralité). En plus, des évaluations de modules et de blocs, le référentiel intègre aussi une dimension professionnelle évaluée systématiquement à travers l'évaluation des compétences par le tuteur en entreprise et une soutenance finale. Validation partielle possible par blocs de compétences. Certificateur : CCI France

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://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

Date et mise à jour des informations : 09/12/2025

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

BODENES Béatrice
beatrice.bodenes@ifac-brest.fr

NICOLAS Danielle
danielle.nicolas@ifac-brest.fr

IFAC, Sup' IFAC Campus des Métiers Brest - N° SIRET 130 022 932 00086 - N° d'activité 53290897729
465 rue de Kerlaurent,BP 30037,Guipavas - 29801 Brest cedex 9
Tél. : 02 29 00 60 60 - ifac@ifac-brest.fr - http://www.ifac-brest.fr/

CCI FORMATION BRETAGNE