



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.

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

1 Année dont 490 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

Site de Rennes/Bruz
Campus de Ker Lann,
6 Rue des frères Montgolfier, BP
17201

35172 Bruz

<https://www.fac-metiers.fr/>



Des formations



Les points forts de la formation

- Accompagnement personnalisé : Immersion, aide au CV, préparation aux entretiens et soutien pour trouver une alternance.
- Mobilité européenne : possibilité de stage de 4 à 6 mois en Europe dans le cadre du programme ERASMUS+ après la formation
- Suivi pédagogique : accompagnement en cours et en entreprise tout au long de la formation
- Immersions : immersion possible en classe et rencontre avec des apprentis
- Journée d'intégration : placée sous le signe de la cohésion et du partage pour tous nos apprentis

Les conditions d'admission

Prérequis

Le cas échéant, prérequis à l'entrée en formation : justifier d'une certification de niveau 5 validée ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle.

→ **Niveau d'entrée** : BAC+2 - Niveau 5

↪ **Niveau de sortie** : BAC+3 - Niveau 6

Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien de motivation et validation du projet professionnel. Inscription en ligne sur le site Internet.

Les inscriptions à la Faculté des Métiers sont ouvertes de début janvier à décembre.

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 : 27/02/2026

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



SITE RENNES

cci.formationcontinue@fac-metiers.fr

Faculté des Métiers - CCI Ille-et-Vilaine - Campus de Ker Lann - N° SIRET 44150518700019 - N° d'activité 53351000435
Campus de Ker Lann, 6 Rue des frères Montgolfier, BP 17201 - 35172 Bruz
Tél. : 0299054545 - cci.formationcontinue@fac-metiers.fr - <https://www.fac-metiers.fr/>

Les sessions



Bruz

- Nous contacter