

# Bachelor Responsable de développement commercial et du marketing opérationnel

Bachelor Responsable de Développement Commercial - Réseau Negoventis

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

## Objectif de formation

Le Responsable 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 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

Exercer une fonction de veille sur son secteur d'activité et sur la concurrence / Analyser les comportements d'achat des clients / Identifier et choisir les actions marketing et commerciales innovantes à mettre en œuvre / Structurer le plan d'action commercial omnicanal à conduire et le présenter à sa hiérarchie

#### Bloc 2 - Déployer la stratégie de prospection commerciale

Identifier les marchés potentiels et déterminer les cibles du plan de prospection omnicanale / Sélectionner les actions de prospection omnicanale et en organiser le plan / Réaliser ou superviser la production des supports de communication / Conduire des entretiens de prospection / Evaluer les résultats des actions de prospection omnicanale

#### Bloc 3 - Construire et négocier une offre commerciale

Analyser les spécificités et caractéristiques d'une demande ou d'une opportunité commerciale avec un client/prospect / Conseiller le client/prospect et construire une solution adaptée / Etablir le chiffrage financier de la solution commerciale envisagée / Elaborer un argumentaire de présentation de l'offre commerciale / Identifier les acteurs / Etablir le diagnostic de la situation avant négociation / Conduire le ou les entretien(s) de négociation / Traiter les objections et arguments formulés / Valider des points d'accord / Conclure la vente

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

Analyser les actions commerciales et en définir l'organisation / Structurer la conduite des actions commerciales en mode projet et les coordonner / Animer les réunions et communiquer sur le projet d'action commerciale / Evaluer les performances des actions commerciales réalisées / Rendre compte de la performance de l'activité commerciale

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation alternance

### Public cible

Tout public

### Durée

1 Heure dont 490 Heures en centre

### Tarif(s) net de taxe

Nous consulter

### Adresse

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

35172 Bruz

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

## Les points forts de la formation

- Accompagnement personnalisé : Immersion, aide au CV, préparation aux entretiens et soutien pour trouver une alternance.
- Mises en relation ciblées pour maximiser les opportunités d'alternance.
- Utilisation d'une pédagogie complémentaire par le théâtre, travail d'équipe et en mode projets, concours négociables, participation à des événements sur l'IA, la RSE .
- 1 semaine pour créer votre entreprise en mode projet et collaboratif.
- Coaching et accompagnement en cours et en entreprise.
- Possibilité de stage de 4 à 6 mois en Europe (ERASMUS+)



# Les conditions d'admission

## Prérequis

Le candidat doit pouvoir justifier d'un diplôme de niveau 5 (Bac+2) ou 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

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.

Pour plus d'informations venez nous rencontrer lors de nos **journées portes ouvertes** le 07/12/24, le 25/01/25, le 21/03/25 et le 22/03/25.

# 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

## 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 : 13/06/2025

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

## Contacts



### SITE RENNES

[cci.formationcontinue@fac-metiers.fr](mailto: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](mailto:cci.formationcontinue@fac-metiers.fr) - <https://www.fac-metiers.fr/>

## Les sessions



### Bruz

- Nous contacter