Bachelor Responsable de Développement Commercial - option marketing

Bachelor RDC / Réseau Negoventis

DIPLÔMANTE | PRÉSENTIEL | 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 son 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

Bloc 1 - Elaborer le 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 omnicanale
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 réalisée / Rendre compte de la performance de l'activité commerciale

OPTION MARKETING DIGITAL Intégrer la digitalisation dans les actions de développement commercial / Réaliser un audit de la stratégie marketing / Émettre des préconisations Produire du contenu digital en lien avec la stratégie de développement / Intégrer l'analyse de données au service de la performance /Développer le trafic vers un site de e-commerce

Les points forts de la formation

- Le cycle 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.

Infos pratiques

Type de formation

Formation alternance

Public cible

Tout public

Durée

1 Année

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

negoventis
Des formations
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

FRANCE compétences
CERTIFICATION
enregistrée au RNCP

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
Téléchargez le dossier de candidature
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 octobre (en dehors de cette période nous contacter).
Pour une adaptation de la durée de la formation, nous consulter.

Les sessions

Saint-Brieuc

- Septembre 2025

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. Le référentiel intègre dans les deux cas une dimension. professionnelle évaluée systématiquement selon deux modalités. A partir d'une note attribuée par le professionnel qui suit le candidat en entreprise à l'aide d'une grille d'activités et de compétences. A partir de la notation d'un rapport d'activité et d'une soutenance reprenant le contenu du travail effectué en entreprise et mettant en application les acquis de la formation. La validation de chaque bloc de compétences est déterminée par des évaluations de modules de formation (intermédiaires et/ou finales). Une évaluation de bloc de compétences.

Modalités pédagogiques
Formation alliant des théoriques et des sessions de pratiques professionnelles en présentiel

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 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 https://cleor.bretagne.bzh/

En savoir plus
Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 11/06/2025

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

Contacts

GUENEGOU Lise
jepostuleformation@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

CCI FORMATION BRETAGNE