



# Bachelor Responsable de Développement Commercial

Réseau Negoventis - option stratégie digitale

CPF

DIPLOMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

## Objectif de formation

Le Responsable développement commercial est un professionnel très qualifié et parfaitement opérationnel, autant capable de piloter les actions commerciales d'une équipe, que de mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients les plus importants. Soucieux de la rentabilité de leur centre de profit, ces collaborateurs exploitent les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser leur portefeuille et mener à bien les projets. Mais avant tout, les managers du développement commercial construisent leur réussite sur de véritables capacités comportementales.

## Objectif(s) pédagogique(s)

Cette formation permet de gérer et assurer le développement commercial, de prospecter, analyser les besoins et négocier une offre de manager une action commerciale en mode projet, d'élaborer une stratégie de communication digitale

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation Alternance

### Public cible

Tout public

### Durée

1 Année(s) dont 546 Heure(s) en centre 1274 Heure(s) en entreprise

### Tarif(s)

Alternance : formation gratuite et rémunérée

### Adresse

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

29801 Brest cedex 9

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

## Programme

### Compétence A – GERER ET ASSURER LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Conduire un projet - Assurer une veille du marché

Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs

Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale - Intégrer le cross Canal

Elaborer un plan d'actions commerciales - Elaborer un budget prévisionnel

Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

### Compétence B – PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NEGOCIER UNE OFFRE

Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels

Définir une stratégie et un plan de prospection, maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse

Conduire un entretien de découverte, réaliser un diagnostic client,

Construire une offre technique et commerciale, évaluer l'impact financier de la solution proposée

Construire l'argumentaire de vente, préparer différents scénarii de négociation

Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections y compris à l'international

Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur

Se familiariser avec d'autres codes culturels

### Compétence C - MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET

Maîtriser les outils de gestion de projet

Organiser et mettre en place une équipe projet

Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal

Animer une réunion dans le cadre d'un projet, évaluer et analyser les résultats

### Option stratégie digitale

Législation du web, Stratégie de communication digitale

Mise en place d'un plan de communication digitale

## Contacts



**BODENES Béatrice**

02 29 00 60 21

beatrice.bodenes  
@ifac-brest.fr



**KOK Corinne**

02 29 00 60 24

corinne.kok@ifac-brest.fr

## Les plus

- Le cycle Bachelor 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.
- Le label bachelor des CCI est attribué à des formations reconnues par l'État accessibles après un bac +2. Ces formations sont mises en œuvre dans une école relevant d'une CCI, en général une école de commerce. Après un Bachelor des CCI, vous pouvez intégrer le monde du travail ou poursuivre vos études.



## Les conditions d'admission

### Prérequis

Le candidat devra attester d'un diplôme ou titre de niveau III (BAC+2) validé et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement ou de 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

### Modalités de recrutement

Tests de positionnement et entretien de motivation.

➔ Niveau d'entrée : Niveau III (BAC+2) ➔ Niveau de sortie : Niveau II (BAC+3)

## Le parcours de formation

### Type de parcours

Présentiel

### Modalités d'évaluation

Le diplôme peut être obtenu en formation continue par blocs séparés, dans son intégralité (contrôle continu, rapport d'activité et soutenance, note attribuée par le professionnel qui suit le candidat en entreprise à l'aide d'une grille d'activités et de compétences).

### 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 ...

### Diplôme obtenu

Diplôme : Bachelor Responsable développement commercial

### Modalités d'entrée

Tests et entretiens de motivation

## Complément d'information

Code diplôme : 29535

Code CPF : Salarié: 17510, Demandeur d'emploi: 17510

Code RNCP: 29535

Date et mise à jour des informations : 21/01/2019