

Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise

- Assurer une veille stratégique du marché
- Intégrer l'utilisation des bases de données marketing dans l'élaboration de la stratégie commerciale
- Concevoir des offres commerciales innovantes
- Elaborer un plan d'action commerciale
- Option web : Intégrer le web à sa stratégie commerciale

Négocier des ventes

- Définir une stratégie de prospection
- Evaluer le risque client
- Maîtriser la complexité des processus d'achat
- Connaître la psychologie de l'acheteur.se et les techniques comportementales
- Préparer et conduire une négociation complexe
- Fidéliser et développer durablement la clientèle
- Se familiariser avec d'autres codes culturels
- Conduire une négociation en anglaise
- Pratiquer l'anglais et se préparer au Bulats
- Option web : Attirer et fidéliser sur le web
Intégrer et animer les réseaux sociaux

Manager le développement de son activité

- Gérer financièrement un centre de profit
- Conduire des projets de développement
- Développer son activité par la mise en place d'actions promotionnelles et événementielles adaptées
- Mener en langue étrangère un projet inscrit dans un contexte international
- Utiliser les techniques d'information et de communication

Encadrer et animer une équipe

- Gérer le personnel et les compétences
- Intégrer les concepts de développement durable et de qualité dans son management
- Manager, optimiser les performances individuelles et collectives
- Développer son leadership et son efficacité personnelle
- Communiquer avec son équipe de travail

Admission

Justifier d'une certification ou d'un diplôme de niveau III (bac+2) validé ou justifier d'au moins trois années d'expérience professionnelle dans les fonctions commerciales et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement de formation

Durée

Contrat ou période de professionnalisation de **476 h** réparties sur un an en alternance, une semaine par mois

Validation

Diplôme reconnu par l'État, enregistré au Répertoire national des certifications professionnelles de **niveau II (bac +3)**



Missions

Le/la Responsable de développement commercial pilote les actions commerciales d'une équipe, mène directement et en autonomie des négociations complexes avec des clients importants et exerce des fonctions d'encadrement d'une équipe commerciale ou d'un centre de profit



Bachelor Responsable de développement commercial

➤ Option web marketing possible

Formation professionnelle
en alternance - Bac + 3

Sup'Ifac

CCI MÉTROPOLITAINE
BRETAGNE OUEST

CAMPUS
DES MÉTIERS



Negoventis
LES FORMATIONS DES CCI
AUX MÉTIERS COMMERCIAUX

Bachelor Responsable de développement commercial

Public concerné

- Formation accessible
 - aux jeunes de 16 à 25 ans révolus
 - aux demandeur.euse.s d'emploi âgé.e.s de 26 ans et plus
 - aux salarié.e.s d'entreprise

Statut

- contrat ou période de professionnalisation
- d'autres statuts et financements sont possibles. [Nous contacter](#)

Contacts

Corinne Kok

Conseillère formation et relations entreprises
06 33 39 53 06

Béatrice Bodénès

Conseillère formation et relations entreprises
02 29 00 60 21 / 06 71 99 67 38

Eric Hartereau

Coordinateur administratif
02 29 00 60 20

Courriel : negoventis@ifac-brest.fr

Responsable Sup'Ifac

Agnès de Cibon

02 29 00 60 27

Sup'Ifac - Campus des métiers

465 rue de Kerlaurent - BP 30037 Guipavas

29801 Brest cedex 9

Sites :

www.ifac-brest.fr
www.negoventis.cci.fr

suivez-nous sur



[negoventis brest](#)