



# Bachelor Responsable de Développement Commercial

Bachelor RDC / 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 - Elaboration et mise en œuvre d'une 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 - Construction et négociation d'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 - Management de l'activité commerciale 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 Année dont 497 Heures en centre 1323 Heures en entreprise

### Tarif(s) net de taxe

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

### Adresse

#### Brest - IFAC Campus des Métiers

465 rue de Kerlaurent,  
BP 30037, Guipavas

29801 Brest cedex 9

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

## 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.
- Voyage pédagogique à l'étranger
- Suivi et soutien individualisé
- Aide à la recherche d'entreprise (coaching) - Mise en relation des entreprises (job dating)



Des formations



# 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

Dès janvier dossier de candidature à retirer auprès de nos services. 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 décembre (en dehors de cette période nous contacter).

Pour une adaptation de la durée de la formation, nous consulter

# Le parcours de formation

## Objectifs pédagogiques

Elaborer le plan opérationnel de développement omnicanal - Elaborer et mettre en oeuvre 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, capitalisable sur 5 ans.

## 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 : MIA (BAC +5) Manager en Ingénierie d'Affaires ; Master dans les domaines du développement commercial, du marketing ou des ressources humaines

## Les sessions



Brest cedex 9

- Nous contacter

## En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 27/03/2024

**Intitulé** : Responsable de développement commercial - CCI FRANCE

**Code RNCP** : 36395 - décision du 25/04/2022

## Contacts

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)  
BODENES Béatrice  
beatrice.bodenes@ifac-brest.fr

IFAC Campus des Métiers Brest - N° SIRET 13002293200086 - N° d'activité 53290897729  
465 rue de Kerlaurent, BP 30037, Guipavas - 29801 Brest cedex 9  
Tél. : 02 29 00 60 60 - ifac@ifac-brest.fr - <http://www.ifac-brest.fr/>

NICOLAS Danielle  
danielle.nicolas@ifac-brest.fr

