

Chargé du développement commercial

Certifiante

Contrat appr.

Réf. : 23117785F — Mise à jour : 18 août 2026

Organisme responsable : **PIGIER Lorient**

Contenu

Objectifs

Élaborer avec la direction la stratégie de développement commercial dans une démarche RSE

- Mettre en place un processus de démarche de veille informationnelle
- Analyser le marché et l'environnement concurrentiel de l'entreprise sur son périmètre d'activité
- Réaliser un diagnostic commercial interne de l'entreprise
- Déterminer, en accord avec la direction, la stratégie de développement commercial physique et digital (e-commerce)
- Élaborer un plan d'actions commerciales
- Automatiser les tâches récurrentes et chronophages du processus commercial
- Élaborer, à l'aide d'un tableur, le budget prévisionnel du plan d'actions commerciales physiques et digitales (e-commerce)

Développer et suivre la performance commerciale dans un contexte omnicanal

- Créer un personae des publics cibles
- Mettre en place, avec les équipes commerciales et marketing, un plan et une stratégie de prospection omnicanal
- Élaborer des propositions commerciales complexes
- Négocier avec les futurs clients et/ou partenaires
- Gérer le site du e-commerce de l'entreprise
- Rédiger les contrats commerciaux de partenariats ou de ventes physiques ou e-commerce
- Concevoir un tableau de bord de suivi de l'activité commerciale
- Définir un process de collecte et d'exploitation de traitement des données
- Analyser les résultats du tableau de bord
- Rédiger, en français et en anglais, un reporting commercial

Optimiser la relation client et manager une équipe commerciale

- Effectuer une analyse data du portefeuille clients actuels
- Analyser de manière globale la satisfaction client
- Optimiser le parcours client physique et digital
- Animer les réseaux de partenaires physique et e-commerce
- Gérer les litiges clients et/ou partenaires
- Déployer une organisation commerciale optimale
- Animer l'équipe commerciale de façon individuelle et collective
- Identifier les compétences nécessaires à la réalisation des objectifs fixés dans la stratégie de développement commercial
- Communiquer à l'écrit et à l'oral en français et en anglais avec l'équipe commerciale
- Analyser les résultats de la performance commerciale individuelle et collective

Programme

Le/la Chargé(e) du Développement Commercial est chargé(e), au sein de l'organisation dans laquelle il/elle exerce son métier, d'animer la clientèle et l'équipe commerciale. Ainsi, ses fonctions s'articulent autour de trois blocs de compétences validés par le

comité de perfectionnement.

Bloc 1 « Elaborer avec la direction la stratégie de développement commercial dans une démarche RSE »

Analyse de l'écosystème de l'entreprise

Elaboration de la stratégie commerciale et de son plan d'action

Bloc 2 « Développer et suivre la performance commerciale dans un contexte omnicanal »

Développement de la performance commerciale

Suivi de la performance commerciale

Bloc 3 « Optimiser la relation client et manager une équipe commerciale »

Optimisation de la relation client

Management de l'équipe commerciale et du réseau de partenaires

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

Chargé du développement commercial
Code RNCP : 37075

Métiers associés

- D1402** — Relation commerciale grands comptes et entreprises
- D1406** — Management en force de vente
- M1707** — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1885370	Présentiel	Lorient	14/09/2025	14/06/2026

Source : GREF Bretagne #23117785F