

Responsable du développement commercial

Bachelor Responsable du Développement commercial et marketing

Certifiante

Contrat pro.

Contrat appr.

Formation continue.

Réf. : 24136132F — Mise à jour : 1 juillet 2025

Organisme responsable : ESCCOT GROUPE - SOGESTE

Contenu

Objectifs

Le/La responsable du développement commercial et marketing élabore et met en place un plan d'actions commerciales dans un contexte omnicanal et avec une approche RSE, à partir du diagnostic stratégique de son entreprise et de son environnement.

Il/Elle intègre dans sa stratégie les typologies de clients et une politique de prix cohérente pour construire une proposition commerciale adaptée et négocier efficacement.

Il/Elle détecte de nouveaux marchés porteurs et implémente une stratégie de fidélisation des clients pour transformer le client en ambassadeur de la marque.

Il/Elle maîtrise les fondamentaux du recrutement et du management d'équipe pour piloter, animer, suivre et évaluer l'activité commerciale pour rester en tête sur son marché.

Missions :

- Réaliser le diagnostic stratégique de l'entreprise
- Définir les objectifs commerciaux
- Élaborer le plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales
- Évaluer la performance commerciale de l'entreprise
- Contrôler le plan d'actions commerciales
- Définir la stratégie commerciale de l'entreprise
- Intégrer les typologies des clients dans la stratégie commerciale
- Établir une politique de prix
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale omnicanale
- Construire une proposition commerciale sur mesure
- Développer la stratégie de prospection omnicanale
- Construire une stratégie de négociation commerciale
- Développer le portefeuille clients
- Implémenter une stratégie de fidélisation des clients
- Développer une stratégie de relation client
- Mettre en place des partenariats commerciaux gagnant-gagnant
- Déterminer le profil de l'équipe commerciale
- Composer l'équipe commerciale
- Piloter le processus commercial
- Développer des stratégies d'animation et de motivation de l'équipe commerciale
- Mettre en place des stratégies pour développer les compétences
- Coordonner les opérations commerciales de son équipe

- Évaluer les performances commerciales des collaborateurs
- Contrôler l'activité de l'équipe commerciale

Programme

Bloc 1 - Piloter le développement opérationnel du plan d'action commercial

- Diagnostic stratégique de l'entreprise et son environnement
- Définition des objectifs commerciaux SMART
- Élaboration d'un plan d'actions commerciales
- Mise en œuvre du plan avec une approche omnicanale et RSE
- Évaluation de la performance grâce à des indicateurs
- Contrôle de l'exécution du plan d'actions commerciales

Bloc 2 - Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

- Stratégie commerciale : Alignement avec valeurs et marché
- Segmentation client : Buyer personas pour adaptation
- Politique de prix : Attractive et cohérente
- Omnicanalité : Offre innovante sur tous les canaux
- Proposition sur mesure : Personnalisation des offres
- Prospection omnicanale : Ciblage des marchés porteurs
- Négociation adaptée : Grands comptes et cycles longs
- Développement client : Utilisation d'un CRM complet
- Fidélisation : Transformer clients en ambassadeurs
- Relation client personnalisée : Expérience digitale individualisée
- Partenariats gagnant-gagnant : Collaboration pour croissance

Bloc 3 - Manager une équipe

- Profil et composition de l'équipe : Recrutement, formation et gestion des compétences
- Pilotage du processus commercial : Utilisation d'outils de gestion et coordination avec le marketing
- Animation et motivation de l'équipe : Stratégies de stimulation
- Évaluation et contrôle des performances : Évaluation des résultats pour amélioration continue

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau BTS - Bac +2

Niveau de sortie

Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

Responsable du développement commercial

Code RNCP : 37849

Métiers associés

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1835564	Présentiel	Cesson-Sévigné	14/09/2025	02/07/2026
1835568	Présentiel	Cesson-Sévigné	14/09/2025	02/07/2026

Source : GREF Bretagne #24136132F