

Commercial

Responsable développement commercial

Non-certifiante

Formation continue.

Réf. : 24141405F — Mise à jour : 26 septembre 2025

Organisme responsable : **Formation Com Web**

Contenu

Objectifs

Elaborer et mettre en œuvre des stratégies de vente efficaces, à gérer des équipes commerciales et à atteindre les objectifs de croissance.

- **Élaborer et mettre en œuvre une stratégie** commerciale efficace.
- **Utiliser des outils de gestion de la relation client (CRM)** pour suivre et analyser les performances commerciales.
- **Planifier et exécuter des actions** de prospection et de fidélisation.
- **Négocier avec les clients** et les partenaires pour conclure des contrats avantageux.
- **Manager et motiver** une équipe commerciale.
- **Analyser les marchés** et identifier les opportunités de croissance.
- **Suivre et optimiser les performances** commerciales.

Programme

- Introduction au développement commercial
- Stratégie commerciale
- Outils de gestion commerciale
- Techniques de vente et prospection
- Négociation commerciale
- Management des équipes commerciales
- Suivi et optimisation des performances
- Mise en œuvre et suivi de projet

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	Sans niveau spécifique

Métiers associés

E1402 — Élaboration de plan média

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2060573	Présentiel	Lannion	10/08/2025	30/08/2026