

Responsable de développement commercial

Bachelor RDC / Réseau Négoventis

Certifiante

Contrat appr.

Contrat pro.

Réf. : 24151214F — Mise à jour : 12 mai 2025

Organisme responsable : CCI Finistère - IFAC (CFA) Campus des métiers

Contenu

Objectifs

Le Responsable développement commercial est un professionnel très qualifié et parfaitement opérationnel, autant capable de piloter les actions commerciales d'une équipe, que de mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients les plus importants. Soucieux de la rentabilité de leur centre de profit, ces collaborateurs exploitent les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser leur portefeuille et mener à bien les projets. Mais avant tout, les managers du développement commercial construisent leur réussite sur de véritables capacités comportementales.

Programme

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
- 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

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Aucun prérequis

Niveau de sortie

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

Liste des certifications

Responsable de développement commercial

Code RNCP : 40568

Métiers associés

D1407 — Relation technico-commerciale

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1834489	Présentiel	Guipavas	31/08/2025	29/06/2026

Source : GREF Bretagne #24151214F