

Chargé de développement commercial et marketing

Certifiante

Formation continue.

Réf. : 25181630F — Mise à jour : 5 janvier 2026

Organisme responsable : **ESUP GROUP - Rennes**

Contenu

Objectifs

Compétences attestées :

Collecter les données de l'environnement concurrentiel du secteur d'activité, à partir d'éléments fournis

Collecter les données du marché de l'entreprise, au moyen d'enquêtes terrain auprès des clients B to B et B to C

Analyser les données collectées, au moyen de grilles d'évaluation concordantes, type matrices

Présenter les résultats de l'étude de marché à la direction générale et marketing, au moyen d'un rapport de synthèse

- Définir le positionnement de l'offre, au moyen d'une analyse 4P, Product, Price, Place, Promotion (prix-produit/service-distribution-promotion)
- Sélectionner des actions et des supports promotionnels, au moyen du plan marketing
- Déployer la stratégie offline, au moyen d'outils d'aide à la vente mis à la disposition des équipes commerciales
- Déployer la stratégie online, adaptée au soutien ou au lancement des produits/services, en collaboration avec les équipes, dans le but de déployer et gérer un plan de communication externe
- Mettre en œuvre un plan d'actions correctives, au moyen d'une analyse des résultats des campagnes offline et online, et de leur rentabilité
- Identifier ses cibles commerciales, à partir d'un plan marketing définissant les politiques prix, tarifs, distribution, promotion
- Prospecter de nouveaux clients B to B et B to C
- Négocier une offre commerciale, à partir de l'argumentaire commercial défini par le plan d'actions
- Gérer la relation client, à l'aide d'un suivi du retour et de la satisfaction des clients
- Démultiplier les canaux de distribution, par la mise en place de partenariats commerciaux
- Animer le réseau commercial, à partir de supports et d'arguments de vente, de visites, d'échanges
- Piloter l'ensemble de l'activité commerciale, à partir du suivi des ventes, au moyen de tableaux de bord de suivi du chiffre d'affaires et des marges
- Recruter et constituer les équipes
- Ingérer et suivre les nouvelles recrues
- Animer une équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe, au moyen de tableaux de bord, dans le but de fixer de nouveaux objectifs SMART
- Accompagner le changement et la transition numérique, par un système de veille, des actions ciblées, des formations internes et externes
- Conduire des entretiens professionnels
- Élaborer un plan de développement des compétences des membres de l'équipe

Programme

Enseignements techniques et professionnels

- Marketing opérationnel et marketing digital
- Développement commercial

- Management et gestion des équipes commerciales et marketing
- Comportement du consommateur
- E-commerce
- Approche budgétaire et tableaux de bord

Enseignements généraux

- Anglais – Préparation au TOEIC • Droit du travail

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

Chargé de développement commercial et marketing Code RNCP : 38025

Métiers associés

- E1101** — Animation de site multimédia
- M1705** — Marketing
- M1707** — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2160838	Présentiel	Saint-Jacques-de-la-Lande	09/10/2026	03/09/2027

Source : GREF Bretagne #25181630F