



Responsable de développement commercial

Bachelor responsable de développement commercial et du marketing opérationnel

DIPLÔMANTE

VAE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

STATUT SALARIÉ

Infos pratiques

 **Durée**

1 Année(s)

 **Tarif(s)**

Alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

Objectifs de formation

À l'issue de la formation, le titulaire du bachelor Responsable de Développement Commercial agit dans tous les secteurs pour développer le chiffre d'affaires. Il analyse son marché, élabore un plan d'actions multicanal et digital, et pilote sa mise en œuvre. Autonome, il gère des négociations complexes, ajuste la stratégie commerciale et utilise les nouvelles technologies pour prospecter et fidéliser un portefeuille clients.

Contacts

CINOT Cilia (Bruz)

cilia.cinot@fac-metiers.fr
02.99.05.46.04

Programme

Bloc 1 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements d'achat de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d'action commercial omnicanal, le rédiger de manière argumentée et le piloter

Bloc 2 - Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- Construire le plan de prospection omnicanale préparer les actions de prospection et conduire les entretiens de prospection
- Analyser les résultats de prospection multicanale et digitale

Bloc 3 - Construction et négociation d'une offre commerciale

- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée et innovante et l'argumenter
- Elaborer une stratégie de négociation et conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente et évaluer le processus de négociation

Bloc 4 - Management de l'activité commerciale en mode projet

- Travailler, organiser et animer en mode projet.
- Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- Evaluer la performance des actions commerciales

Les plus

- Chaque bloc de compétences peut être certifié indépendamment (formation continue ou VAE) et financé par le CPF
- Accompagnement à la VAE - validation des acquis et de l'expérience partielle ou totale du diplôme

Les conditions d'admission

Prérequis

Bac +2 validé

→ **Niveau d'entrée** : BTS, BAC+2 (Niv. 5) ↔ **Niveau de sortie** : Licence pro, BAC+3 (Niv. 6)

Sessions

Bruz

- De septembre à juillet

Le parcours de formation

Type de parcours

Présentiel

Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien de motivation et validation du projet professionnel. Inscription en ligne sur le site Internet.

Les inscriptions à la Faculté des Métiers sont ouvertes de début janvier à décembre.

Pour plus d'informations venez nous rencontrer lors de nos **Journées portes ouvertes** le 07/12/24, le 25/01/25, le 21/03/25 et le 22/03/25.

Perspectives métiers

Attaché technico-commercial / Cadre technico-commercial / Ingénieur commercial / Ingénieur technico-commercial / Ingénieur technico-commercial en informatique / Responsable technico-commercial / Technico-commercial / Responsable commercial / Responsable commerce international / Responsable de la stratégie commerciale / Responsable du développement commercial / Responsable e-commerce / Conseiller commercial en assurance / Chargé de clientèle en assurance / Chargé de clientèle bancaire / Conseiller de clientèle bancaire

Nos réseaux, certifications et référence



Notre centre de formation est agréé



Nos partenaires



FACULTÉ
DES MÉTIERS
FOUGÈRES | RENNES | ST-MALO

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : Responsable de développement commercial - CCI FRANCE

Code RNCP : RNCP40568 - JO du 30-04-2025

Date et mise à jour des informations : 18/11/2019

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.fac-metiers.fr