

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) dont 490 Heure(s) en centre

📅 Rythme en entreprise

3 semaines/mois

💶 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.

📅 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

Contacts

CINOT Cilia (Bruz)

cilia.cinot@fac-metiers.fr
02.99.05.46.04

📌 Les plus

- Accompagnement personnalisé : Immersion, aide au CV, préparation aux entretiens et soutien pour trouver une alternance.
- Mises en relation ciblées pour maximiser les opportunités d'alternance.
- Utilisation d'une pédagogie complémentaire par le théâtre, travail d'équipe et en mode projets, concours négociales, participation à des événements sur l'IA, la RSE .
- 1 semaine pour créer votre entreprise en mode projet et collaboratif.
- Coaching et accompagnement en cours et en entreprise.
- Possibilité de stage de 4 à 6 mois en Europe (ERASMUS+)

Les conditions d'admission

Prérequis

Le candidat doit pouvoir justifier d'un diplôme de niveau 5 (Bac+2) ou 3 années d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

Modalités de recrutement

Dossier de candidature, entretien de motivation, signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise.

➔ 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'évaluation

Rapports de missions en entreprise et soutenances devant des jurys de professionnels. Note attribuée par le tuteur en entreprise à l'aide d'une grille d'activités et de compétences. Certification par blocs de compétences.

Modalités pédagogiques

Pédagogie de l'alternance : apports théoriques et méthodologiques, nombreux exercices d'application s'appuyant sur des cas d'entreprises, pédagogie active et participative. Utilisation des techniques du théâtre, travaux de groupe, jeux, challenges, échanges d'expériences.

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 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 : 18/06/2025

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