



RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Certification RNCP, diplôme de niveau BAC+3



Accessible en :

- contrat d'apprentissage
- contrat de professionnalisation



Lieux :

- Aulnoy-lez-Valenciennes, Lens, Laon, Roubaix



Durée et rythme :

- 1 an
- Rythme selon les établissements



Contacts :

Aulnoy-lez-Valenciennes

T. 03 27 51 35 15

contact@tertiaformationccihdf.com

Lens

T. 03 21 79 42 42

apprentissage@siadep.com

Laon

T: 03 23 27 00 10

cfa@aisneformationccihdf.com

Roubaix

T: 03 20 24 23 23

contact@cepreco.fr



OBJECTIF

Le/la Responsable de Développement Commercial est un(e) professionnel(le) très qualifié(e) et opérationnel(le), capable de piloter les actions commerciales d'une équipe et de mener en autonomie des négociations complexes qui nécessitent l'élaboration de solutions «sur-mesure», avec les clients les plus importants. Ayant pour mission de mettre en œuvre la politique commerciale définie par sa direction, il/elle élabore et conduit un plan d'action commercial, organise sa prospection, propose et négocie les offres avec les clients.

Rattaché(e) à un(e) directeur(ice) commercial(e) ou un(e) directeur(ice) région au sein d'entreprises dotées de départements commerciaux, le/la Responsable de Développement Commercial a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.

Il/elle exerce aussi bien dans les grandes entreprises organisées en réseaux, en agences ou en centres de profit, que dans des PME-PMI disposant d'une fonction commerciale structurée.

CAPACITÉS REQUISES

- Avoir une capacité à convaincre
- Avoir le goût du challenge
- Etre mobile géographiquement
- Avoir un bon niveau d'anglais
- Avoir un bon niveau d'expression écrite
- Etre rigoureux(se)
- Avoir un potentiel commercial
- Avoir une bonne présentation
- Avoir des qualités de communication

DÉBOUCHÉS

- Responsable de la stratégie commerciale
- Développeur(se) du commerce digital
- Chargé(e) de développement grands comptes
- Chef(fe) de secteur
- Responsable des ventes

ADMISSION

- Titulaire d'un BAC+2 à dominante commerciale (BTS, DUT, L2 validée, titre professionnel de niveau 5)
- Dossier de candidature dûment complété, lettre de motivation et CV
- Entretien de motivation



RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Projet de développement commercial
- Etude de cas et oraux de négociation
- Dossier organisation d'un projet et oral
- Soutenance d'un mémoire face à un jury de professionnels et chefs d'entreprise

VALIDATION

Titre Professionnel reconnu par l'Etat de Responsable de Développement Commercial de niveau 6 (Bac+3).

CONTENU DE LA FORMATION

GÉRER ET ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Conduire un projet
- Assurer une veille de marché
- Créer des tableaux de bord et analyser les indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Élaborer un plan d'action commercial
- Élaborer un budget prévisionnel
- Intégrer l'omnicanal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NÉGOCIER UNE OFFRE

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Évaluer l'impact financier de la solution proposée
- Construire l'argumentaire de vente
- Préparer différents scénarii de négociation

- Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
- Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
- Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur

MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Évaluer et analyser les résultats d'un projet

(Une partie des cours sera réalisée en anglais dans certains établissements).

+60 formations en alternance

2 400 entreprises partenaires

+400 formateurs

87 % taux de réussite aux examens

81 % taux d'insertion professionnelle

+2 300 apprentis alternants

Le Pack Alternance

- infos sur les métiers
- infos sur l'alternance
- accompagnement personnalisé
- techniques de recherche d'emploi
- accès aux offres de nos partenaires

negoventis

Des formations

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE