



Commerce & Vente

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Titre RNCP reconnu par l'État - Niveau 6 (Bac+3) — •

📅 10 mois / Septembre • ⌚ 2 semaines / 3 en entreprise • 💻 👤 Présentiel & Distanciel

QUELS MÉTIERS ?



23 %

Poursuite d'étude*
*(2023)

100 %

Réussite à l'examen*
*(2025)

70 %

Insertion dans l'emploi à 6 mois*
*(2023)



CRITÈRES D'ENTRÉE :

Public :

- Personnes de 16 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié.

Pré-requis :

- Être titulaire d'un Bac+2 (niveau 5) ou un titre de niveau 5 non validé avec une expérience professionnelle significative de 2 ans minimum.

Sélection :

- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur tests et entretien individuel.

Tarif & Contact :

0 € sous statut apprenti-e et alternant-e

Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle

✉ commerce-vente@ifa-rouen.fr

☎ 02 35 52 85 42

STATUTS ET FINANCEMENTS :



En partenariat avec :



PROGRAMME

🌟 Evaluation sur dossier professionnel et épreuves ponctuelles (écrites et orales)

Elaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle
 - Analyser son portefeuille clients & segmenter
- Définir les axes marketing & opportunités commerciales
- Construire le plan de développement et les outils de pilotage
- Présenter & négocier le plan de développement auprès de la direction

Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet

- Organiser & conduire un projet commercial
- Coordonner l'équipe projet
- Suivi, évaluation & reporting de la performance commerciale

Déployer la stratégie de prospection commerciale

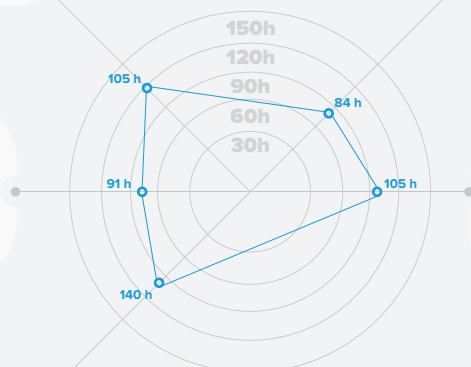
- Identifier les marchés & cibles prioritaires
- Élaborer un plan de prospection omnicanale
- Créer du contenu & outils de prospection
- Analyser et suivre & optimiser les campagnes de prospection

Hors blocs

- Intégration
- Evaluations
- Anglais professionnel
- Maîtriser les nouvelles règles du jeu à l'ère du digital

Construire et négocier une offre commerciale

- Diagnostic du besoin client
- Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale
- Préparer et conduire un entretien de négociation
- Suivre et développer la relation client



Au terme de la formation je serai capable de :

Le Responsable du développement commercial exerce au sein d'entreprises relevant de secteurs extrêmement diversifiés comme le commerce, l'industrie, les transports, les communications, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies. Rattaché à un directeur commercial, un directeur région au sein d'entreprises dotées de départements commerciaux, ou directement auprès du chef d'entreprise pour les PME, le Responsable du 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.

- **Elaborer un plan opérationnel** de développement commercial omnicanal
- **Elaborer et mettre en œuvre une stratégie** de prospection omnicanale
- **Construire et négocier une offre commerciale**
- **Manager l'activité commerciale**

Les + de la formation

La formation Responsable de Développement Commercial est une formation opérationnelle qui offre de nombreux débouchés dans de multiples domaines d'activité. Elle vous permettra de postuler auprès des entreprises de toute taille qui vendent des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels.

Rémunération

- Cette formation rémunérée est centrée sur les compétences professionnelles

Blocs professionnels

- Les séances sont dispensées par des formateurs exerçant ou ayant exercé sur le terrain

Accompagnement et suivi personnalisés