



★★★

2023

Taux de réussite : 40%

Taux d'insertion : 100%

2022

Taux de réussite : 60%

Taux d'insertion : 85%

Notre

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Code fiche : 36395 Certificateur : CCI France Echéance : 25/04/2025 Référentiel : RNCP36395 Habilitation : former et organiser l'évaluation

- Titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) avec de réelles aptitudes commerciales
- Ou 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité
- Sur dossier et sur entretien individuel de motivation.
- 2 jours par semaine en centre et 3 jours en entreprise
- 1 an
- 450 heures
- Bastia



Objectifs

#BAC +3

#APPRENTISSAGE

#PROFESSIONNALISANT

#CPF

Le Responsable en Développement Commercial pilote les actions commerciales d'une équipe, mène en autonomie des négociations avec les clients importants, manage le développement commercial de son activité, participe à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise et gère les projets commerciaux.

Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Élaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Présenter un plan d'action commercial argumenté

Élaborer et mettre en œuvre la stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés et les cibles à prospector
- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer les actions de prospection
- Conduire des entretiens de prospection
- Analyser les résultats de prospection

Construire et négocier une offre commerciale

- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Argumenter son offre commerciale
- Élaborer une stratégie de négociation
- Conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente
- Évaluer le processus de négociation

Manager l'activité commerciale en mode projet

- Travailler en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- Évaluer la performance des actions commerciales



VALIDATION

- Validation des Blocs de compétences et épreuves finales
- Diplôme reconnu par l'état (niveau 6) Responsable de Développement Commercial
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences.



POURSUITES D'ÉTUDES

- Mastères spécialisés
- Mastère Responsable d'Affaire Agro-Alimentaire



PROFIL DU CANDIDAT

- Aptitude à la communication
- aisance relationnelle
- Rigueur, sens de l'organisation et des responsabilités
- Amabilité, adaptabilité
- Diplomatie
- Facilité de contact
- Autonomie et esprit d'initiative



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Responsable commercial
- Manager de clientèle
- Développeur commercial
- Chargé d'affaires
- Technico-commercial
- Responsable grands comptes
- Responsable de centre de profit