



BAC+3

Bachelor « Responsable du Développement Commercial »



CAEN • LE HAVRE • ROUEN



BAC+3

Bachelor « Responsable du Développement Commercial »



Certification professionnelle enregistrée pour trois ans au Répertoire National des Certifications Professionnelles (N° de Fiche RNCP37849) sur décision du directeur de France Compétences suite à l'avis de commission de la certification professionnelle du 19 Juillet 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19 Juillet 2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur.

Certification accessible via le dispositif de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès.

LES CONDITIONS D'ACCÈS

- Bac+2 (niveau 5) ;
- Test de positionnement ;
- Rendez-vous individuel avec un conseiller en formation.

LA FORMATION

Le Responsable du Développement Commercial est un acteur clé dans la stratégie de croissance d'une entreprise. Ce professionnel est chargé de la conception et de la mise en œuvre des plans de développement commercial pour accroître la part de marché, le chiffre d'affaires et la notoriété de l'entreprise.

LES PRINCIPALES MISSIONS

- Analyse de Marché et Veille Concurrentielle
- Définition de la Stratégie Commerciale
- Prospection et Acquisition de Nouveaux Clients
- Gestion de la Relation Client
- Développement de Partenariats Stratégiques
- Pilotage de la Performance Commerciale
- Encadrement et Animation des Équipes
- Innovation et Amélioration Continue



DURÉE

- La formation est dispensée sur 9 mois à 12 mois



STATUT

- Contrat de professionnalisation ;
- Contrat d'apprentissage.
Alternance de jours de cours et de jours en entreprise



OBJECTIFS

- Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales
- Développer la stratégie de croissance de l'entreprise
- Manager une équipe commerciale



Code RNCP n°37849

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37849/>

PROGRAMME DE LA FORMATION

BLOC 1. PILOTER LE DÉVELOPPEMENT OPÉRATIONNEL DU PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

- Réaliser le diagnostic stratégique de l'entreprise, dans le cadre d'une veille stratégique, en évaluant les capacités nécessaires pour répondre aux évolutions de son environnement
- Définir les objectifs commerciaux (méthode SMART) sous forme de moyens variés pour développer l'activité de l'entreprise
- Élaborer le plan d'actions commerciales, sous forme de feuille de route du développement commercial, en automatisant les actions récurrentes
- Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales, dans le cadre d'une stratégie omnicanale et une démarche RSE
- Évaluer la performance commerciale de l'entreprise par des indicateurs de suivi des résultats commerciaux (les KPI), dans un tableau de bord
- Contrôler le plan d'actions commerciales, qui a vocation à évoluer, en fixant des nouveaux objectifs plus adéquats

BLOC 2. DÉVELOPPER LA STRATÉGIE DE CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

- Définir la stratégie commerciale de l'entreprise, sous forme de méthodes mises en place pour atteindre les objectifs commerciaux définis, en accord avec les valeurs de l'entreprise et les possibilités d'évolution
- Intégrer les typologies des clients dans la stratégie commerciale, sous forme de profils types ou buyer persona
- Établir une politique de prix (pricing) attrayante et cohérente du produit ou service, avec le service marketing
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale omnicanale, pour répondre aux besoins des clients
- Construire une proposition commerciale sur mesure, en développant un argumentaire de vente précis et technique
- Développer la stratégie de prospection omnicanale, avec un budget spécifique, en identifiant les marchés porteurs d'opportunités pour les prospects ciblés
- Construire une stratégie de négociation commerciale, destinée aux grands comptes, dans le cadre d'un cycle de vente long, en analysant les besoins du client
- Développer le portefeuille clients, en créant une base de données complète (outil CRM) de ses clients et de leurs habitudes d'achat
- Implémenter une stratégie de fidélisation des clients, en assurant le suivi des dossiers commerciaux
- Développer une stratégie de relation client personnalisée, dans une démarche de transformation digitale
- Mettre en place des partenariats commerciaux gagnant-gagnant, comme leviers de croissance

BLOC 3. MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

- Déterminer le profil de l'équipe commerciale, en identifiant les besoins en compétences, nécessaires pour atteindre les objectifs fixés dans le plan d'actions commerciales
- Composer l'équipe commerciale, par le recrutement éventuel de nouveaux commerciaux et par la formation, en définissant les rôles et les responsabilités de chacun, pour atteindre les objectifs
- Piloter le processus commercial par la mise en place d'outils de visualisation (outil de gestion de la relation client, CRM) et de gestion des activités commerciales
- Développer des stratégies d'animation et de motivation de l'équipe commerciale, par des outils numériques et une plateforme collaborative, des réunions commerciales et des entretiens réguliers
- Mettre en place des stratégies pour développer les compétences individuelles et collectives de l'équipe commerciale, par la formation en présentiel et le e-learning
- Coordonner les opérations commerciales de son équipe, en lien avec le service marketing et communication en charge de la création de contenu
- Évaluer les performances commerciales des collaborateurs de manière personnalisée et collective, au moyen du reporting
- Contrôler l'activité de l'équipe commerciale, en analysant ses résultats, en mettant en place les actions correctrices nécessaires pour améliorer la performance



DÉBOUCHÉS

- Responsable du développement commercial,
- Responsable développement,
- Responsable développement / business developer,
- Responsable du développement des ventes,
- Responsable e-commerce, sales manager,
- Responsable d'affaires,
- Responsable grands comptes,
- Consultant en développement commercial,
- Responsable de comptes
- Sales manager.



BAC+3

Bachelor « Responsable du Développement Commercial »

RÈGLEMENT D'EXAMEN

BLOC 1

Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

Diagnostic stratégique

Ecrit

Plan d'actions commerciales

Ecrit + oral

Contrôle des connaissances

BLOC 2

Développer une stratégie de croissance de l'entreprise

Développement commercial

Ecrit + oral

Entretien de négociation

Oral

Contrôle des connaissances

BLOC 3

Manager une équipe commerciale

Management d'équipe

Ecrit + oral

Contrôle des connaissances

Evaluations professionnelles des compétences métier et comportementales par le tuteur en entreprise

Auto-évaluations des compétences métier et comportementales par l'apprenant

Grand Oral de la Certification

OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Écrans interactifs et équipements informatiques
- Accès certifications : TOEIC, Certificat Voltaire,
- Linguaskill, Wordpress, ChatGPT 4, Google Education,
- Suite Adobe

+ un iPad mis à ta disposition pendant toute la durée de ta formation

