

Formation

Bachelor Responsable de développement commercial



**Commerce - Gestion - Management
- RH**

Qualités souhaitées

- Fort relationnel
- Dynamisme
- Goût du challenge, persévérance et persuasion
- Autonomie et esprit d'initiative
- Organisation et rigueur
- Goût du travail en équipe
- Aisance informatique et numérique

Objectifs

Les objectifs sont de former un(e) responsable de développement commercial, rattaché hiérarchiquement à un directeur commercial et/ou chef d'entreprise, capable de :

- Piloter les actions commerciales d'une équipe et de mener directement et en autonomie des négociations importantes.
- Être à l'écoute des besoins des clients pour participer au développement commercial de l'entreprise
- Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise et gérer les projets commerciaux

Compétences visées

À l'issue de la formation, le(la) titulaire du Bachelor sera capable de :

- Exploiter des données marketing et analyser des indicateurs
- Elaborer un plan d'actions commerciales et un budget prévisionnel
- Maîtriser les outils et techniques de prospection
- Conduire un entretien de découverte
- Construire un argumentaire et préparer sa négociation
- Négocier et contractualiser
- Conduire un projet et en évaluer les résultats



Niveau d'entrée

Bac + 2 validé ou 3 années d'expérience professionnelle dans les fonctions commerciales



Type de formation

Titre professionnel (diplôme reconnu par l'Etat et inscrit au RNCP)



Durée

1 an



Niveau de sortie

Bachelor (Bac+3)



Handicap

Cette formation est ouverte aux apprenants en situation de handicap. Notre référent handicap étudiera avec vous le meilleur aménagement possible. Consultez [notre page dédiée](#).



Type de contrat

Toutes nos formations sont accessibles sous contrat d'apprentissage, de professionnalisation ou par la VAE



Diplôme obtenu

Responsable de développement commercial (niveau 6)



Coût de la formation

En alternance : Gratuit pour l'apprenant. Prise en charge partielle ou totale par l'entreprise et son OPCO. L'apprenant perçoit une rémunération tout au long de son contrat par l'entreprise en fonction de son âge et du niveau du diplôme. Pour plus d'information nous contacter.

Admission

L'année de formation se déroule de septembre à juin. Le CFA peut vous accueillir tout au long de l'année dès que vous avez signé un contrat d'apprentissage avec votre entreprise. La formation gratuite et rémunérée pour l'alternant.

Public visé :

- Salariés sous contrat d'apprentissage : de 16 à 29 ans (accessible dès 15 ans, sous certaines conditions)
- Accessible sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap. Vous pouvez prendre contact avec notre référente handicap
- Accessible par la VAE. Pour plus d'informations : [Consulter la page dédiée](#)

Prérequis :

- Être titulaire d'une certification de niveau Bac+2 ou équivalent

Candidature :

- Dossier de candidature + CV + Lettre de motivation
- Entretien de motivation
- Délai d'accès à la formation : Jusqu'à trois mois avant et trois mois après le début de la formation dès lors que les prérequis sont validés.

La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet cfa.lemans.sarthe.cci.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)



CFA CCI Le Mans Sarthe

132 rue henri champion 72100 Le Mans

02 43 40 60 60

cfa.lemans.sarthe.cci.fr

Suivez-nous sur les réseaux sociaux



La formation

1 Programme

Programme :

Modules de formation :

Bloc 1 - Élaboration du 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
- Rédiger un plan d'action commercial argumenté

Bloc 2 - Élaboration 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
- Conduire des entretiens de prospection
- Analyser les résultats de prospection

Bloc 3 - Construction et négociation d'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

Bloc 4 - Management de 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

Pratique professionnelle et évaluation - Mission en entreprise (écrit + oral + évaluation tuteur)

2 Méthodes

Nos méthodes pédagogiques s'appuient sur le principe de l'alternance avec un rythme de formation entre le CFA et l'entreprise. Plus proche de la réalité du monde du travail, l'alternance permet de développer un savoir-faire et un savoir-être adaptés au monde de l'entreprise tout en préparant un diplôme ou une qualification professionnelle.

3 Équipe pédagogique

Au CFA, un formateur référent suit votre parcours. En entreprise, un maître d'apprentissage ou un tuteur expérimenté est présent pour vous accompagner, vous former au métier et développer vos compétences professionnelles. Des points de parcours réguliers entre le CFA et l'entreprise permettent d'assurer un suivi personnalisé tout au long de la formation.

4 Locaux et équipements

- Salles informatiques équipées de logiciels professionnels
- Centre d'étude des langues
- Centre de ressources multimédia

5 Modalités d'évaluation et validation du diplôme

- Examen final au bout des 12 mois
- Diplôme reconnu par l'état (niveau 6) Responsable de développement commercial
- Pour savoir si la certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences et connaître les équivalences, et passerelles, vous pouvez consulter : [la fiche RNCP du diplôme](#)
- Validation blocs de compétences possibles : oui

Et après ?

6 Poursuite de formation

BAC+5 Conseiller en gestion de patrimoine

7 Métiers & entreprises

Les métiers

- Chef des ventes
- Responsable commercial
- Responsable de secteur
- Chargé(e) d'affaires

Les entreprises

Activité dans toute forme d'organisation – artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique – proposant des biens ou des prestations de services, quelle que soit sa taille, dès lors qu'elle met en œuvre une démarche commerciale.

Partenaires



La liste exhaustive des informations liées au diplôme est accessible sur notre site internet cfa.lemans.sarthe.cci.fr (prérequis, objectifs, durée, modalités et délais d'accès, tarifs, contacts, méthodes mobilisées, modalités d'évaluation et accessibilité aux personnes en situation de handicap.)