

Formation

Bac+3 Responsable de développement commercial



Commerce - Gestion - Management

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 gère les projets commerciaux

Compétences visées

À l'issue de la formation, le(la) titulaire du Bac+3 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

Bac+3



Handicap

Toutes nos formations sont accessibles sans limite d'âge aux personnes en situation de handicap. Pour plus d'informations, 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

Formation gratuite et rémunérée.
Contrat par apprentissage ou contrat de professionnalisation.
Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise selon le niveau de prise en charge France Compétences.

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 référent handicap
- Accessible par la [Validation des Acquis de l'Expérience](#)

Prérequis :

- Être titulaire d'une certification de niveau Bac +2 et/ou justifier de 3 ans d'expérience professionnelle dans les fonctions commerciales

Candidature :

- [Dossier de candidature](#) + CV + Lettre de motivation
- Entretien de motivation

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.)



La formation

1 Programme

Programme :

- Gérer et assurer le développement commercial
- Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre
- Manager une action commerciale en mode projet
- Assurer la veille du marché, créer des tableaux de bords et indicateurs, élaborer un budget et plan d'action commercial
- Définir une stratégie et un plan de prospection, construire une offre technique et commerciale adaptée au client, conduire un entretien de négociation commerciale
- Organiser et mettre en place une équipe projet, animer la conduite du projet commercial et en évaluer, analyser les résultats.

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

- Contrôle continu tout au long de la formation et 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](#)

Et après ?

6 Poursuite de formation

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.)