

Responsable Développement Commercial

→ Responsable du développement commercial et du marketing opérationnel

Niveau BAC +3

RNCP 40568

Voie d'accès

Alternance

Date d'enregistrement
à la certification : 2019

PUBLIC

- À partir de 15 ans sous conditions
- Et jusqu'à 29 ans révolus pour les contrats en apprentissage
- Sans conditions d'âge pour les personnes en situation de handicap et pour les porteurs de projet de création d'entreprise

PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un BAC + 2 ou d'une équivalence
- OU
- Avoir au minimum 3 ans d'expérience professionnelle

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Candidater en ligne
- Se présenter et satisfaire à l'entretien de motivation
- Rentrée prévue en Septembre / Octobre

OBJECTIFS

- Veiller sur l'évolution des marchés, des produits, du comportement d'achat et des attentes clients.
- Identification, évaluation et sélection des actions contribuant au développement commercial omnicanal. Construction du plan d'action commercial omnicanal.
- Elaboration de la stratégie de prospection de l'entreprise.
- Etablissement du plan de prospection omnicanal.
- Réalisation des actions de prospection omnicanale.
- Analyse des besoins clients et conception d'une offre commerciale adaptée.
- Conduite de la négociation commerciale avec le client/prospect en vue de la vente de l'offre.
- Entretien de la relation avec les membres du portefeuille clients et fidélisation.
- Organisation de la mise en œuvre des actions commerciales et la mobilisation des équipes à impliquer.
- Coordination des équipes impliquées et animation du collectif par les méthodes de management et de communication adaptées.
- Suivi, évaluation continue et bilan des actions commerciales réalisées.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Chef(fe) de vente
- Chef(fe) de secteur
- Responsable de secteur
- Responsable commercial
- Responsable des ventes
- Responsable grands comptes
- Responsable de développement

POURSUITE D'ÉTUDES

- Eligible aux formations de niveau 7 (BAC + 5)

PASSERELLES

- Possibilité d'admission parallèle, se rapprocher du service des inscriptions

DURÉE

- 469 heures / 10 mois – durée ajustable selon les antécédents de parcours
- Alternance 1 semaine en centre de formation et 3 semaines en entreprise

TARIFS

- Contrat d'Apprentissage & Professionnalisation : Coût de la formation pris en charge par l'OCPO / l'entreprise.
- Autre situation : nous consulter

Contact

→ Marina CERIN
contact@campus120.cci.fr
- 05 49 60 35 63

Lieu de formation

Site de Poitiers - CCI de la Vienne
- Campus 120 - 120 Rue du
Porteau 86000 Poitiers

Inscription





Taux de réussite en 2025

92,3 %

Taux de satisfaction en 2025

44 %

Nombre d'apprentis 2024 / 2025

13

D'autres indicateurs sur :
www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil

PROGRAMME & CONTENU

Bloc 1 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal - Analyse du marché, des produits, du comportement d'achat et des attentes des clients - Identification des actions contribuant au développement commercial omnicanal - Construction du plan d'action commercial omnicanal - Formalisation et présentation du plan d'action commercial omnicanal à sa hiérarchie.

Bloc 2 - Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale - Le choix des marchés et cibles à prospection, dans le respect de la stratégie de développement de l'entreprise - La définition des actions de prospection omnicanale adaptées aux cibles visées et l'organisation de leurs conditions de mise en œuvre - La réalisation des actions de prospection omnicanale - L'évaluation des résultats et de l'efficacité du plan de prospection omnicanale mis en œuvre.

Bloc 3 - Construction et négociation d'une offre commerciale - La définition des besoins du client/prospect, de ses attentes explicites et sous-jacentes - La construction d'une offre de produit/service adaptée au besoin du client/prospect - L'établissement d'une proposition commerciale de l'offre produit/service adaptée et dimensionnée en fonction des besoins et caractéristiques du client/prospect - Le développement d'un argumentaire commercial lié à l'offre produit/service proposée - L'élaboration de la stratégie de négociation commerciale - La conduite de la négociation commerciale avec le client - La conclusion de la vente de l'offre produit/service - L'analyse de la négociation réalisée et des résultats atteints.

Bloc 4 - Management de l'activité commerciale en mode projet - L'organisation de la mise en œuvre des actions commerciales et la mobilisation des équipes à impliquer - L'organisation des équipes impliquées dans la mise en œuvre des actions commerciales et la définition de leurs modalités de collaboration - La coordination des équipes impliquées et l'animation du collectif par les méthodes de management et de communication adaptées - Le suivi, l'évaluation continue et le bilan des actions commerciales réalisées.

MÉTHODES & MOYENS MOBILISÉS

- Mises en situations professionnelles
- Approche pédagogique par le jeu
- Salles informatiques et Centre de ressources
- Accompagnement personnalisé

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Au fil du parcours, des évaluations formatives, des auto évaluations ainsi que des bilans permettent de valider les acquis et d'identifier les axes d'amélioration
- Cas de synthèse (écrit et oral) : Les épreuves de certification se déroulent en fin de parcours de formation avec un jury professionnel. Il est possible d'obtenir une certification partielle ou totale
- Entraînement à l'examen



Cofinancé par
l'Union européenne



RÉGION
Nouvelle-
Aquitaine



www.campus120.fr



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap : referent-handicap@campus120.cci.fr

- **Une expérience de +45ans dans la formation et un réseau riche de +1000 entreprises partenaires**
- **Un accompagnement dans vos recherches d'entreprises**
- **Des salles de cours équipées selon les spécialités : laboratoire, cuisine, restaurant, bar, boutique...**
- **Un site convivial de 6 hectares, avec parking, gymnase, hébergement, restauration**

**CAMPUS 120 Poitiers,
CCI de la Vienne & Campus 120
Z.I.République – 120 rue du Porteau
86000 – POITIERS**