

COMMERCE

Responsable Développement Commercial

Responsable du développement commercial et du marketing opérationnel

- Diplôme reconnu par l'état de niveau 6 délivré par CCI FRANCE
- BAC + 3
- RNCP 40568
- Date d'enregistrement à la certification : 30 / 04 / 2025

Voie d'accès

Alternance

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

- Mener une veille stratégique et une intelligence concurrentielle
- Analyser et segmenter son portefeuille clients
- Définir des axes marketing et opportunités commerciales
- Construire le plan de développement et les outils de pilotage
- Présenter et négocier le plan de développement auprès de la direction
- Identifier les marchés et les cibles prioritaires
- Elaborer un plan de prospection omnicanale
- Créer du contenu et des outils de prospection
- Analyser, suivre et optimiser les campagnes de la prospection
- Réaliser le diagnostic du besoin client
- Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale
- Elaborer une stratégie de négociation
- Préparer et conduire un entretien de négociation
- Suivre et développer la relation client
- Organiser et conduire un projet commercial
- Coordonner l'équipe projet
- Suivre, évaluer et effectuer le reporting de la performance commerciale

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

Elaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Mener une veille stratégique et une intelligence concurrentielle
- Analyser et segmenter son portefeuille clients
- Définir les axes marketing et opportunités commerciales
- Construire le plan de développement et les outils de pilotage
- Présenter et négocier le plan de développement auprès de la direction

Déployer la stratégie de prospection commerciale

- Identifier les marchés et les cibles prioritaires
- Elaborer un plan de prospection omnicanale
- Créer du contenu et des outils de prospection
- Analyser, suivre et optimiser les campagnes de prospection

Construire et négocier une offre commerciale

- Réaliser le diagnostic du besoin client
- Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale
- Elaborer une stratégie de négociation
- Préparer et conduire un entretien de négociation
- Suivre et développer la relation client

Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet

- Organiser et conduire un projet commercial
- Coordonner l'équipe projet
- Suivre, évaluer et effectuer le reporting de la performance commerciale

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



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**