Responsable de développement commercial

Certifiante | Formation continue | Contrat pro. | Contrat appr.

Réf. : 24143927F — Mise à jour : 7 novembre 2025

Organisme responsable : **CCI35 - Faculté des métiers - Site de Bruz Ker Lann**

Présentation de la formation

Objectifs

Objectif(s) de formation

A l'issue de la formation, le titulaire du bachelor responsable de développement commercial exerce dans tous les secteurs et à pour mission principale de développer le chiffre d'affaires, en étant capable dans son entreprise d'analyser son secteur d'activité, son marché et les stratégies des différents acteurs, afin de proposer un plan d'actions commerciales multicanal et digital, qu'il saura piloter au sein d'une équipe. Contribuant à l'ajustement de la stratégie commerciale et à la gestion des projets de développement commercial de son activité, il peut mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients, en exploitant les méthodes efficaces et les nouvelles technologies de communication pour sourcer, prospecter, développer un portefeuille de qualité.

Objectif(s) pédagogique(s)

Gérer et assurer le développement commercial.

Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre.

Manager une action commerciale en mode projet.

Programme

Programme

Bloc 1 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements d'achat de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d’action commercial omnicanal, le rédiger de manière argumentée et le piloter

Bloc 2 - Elaboration 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 et conduire les entretiens de prospection
- Analyser les résultats de prospection multicanale et digitale

Bloc 3 - Construction et négociation d’une offre commerciale

- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée et innovante et l'argumenter
- Elaborer une stratégie de négociation et conduire une négociation commerciale
- Contractualiser la vente et 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
- Evaluer la performance des actions commerciales

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau BTS - Bac +2

Niveau de sortie

Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

Responsable de développement commercial

Code RNCP : 40568

Métiers associés

D1407 — Relation technico-commerciale

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2052771S	Présentiel	Bruz	01/09/2026	01/07/2027
2052775S	Présentiel	Bruz	01/09/2026	01/07/2027

Source : GREF Bretagne #24143927F