Responsable du développement des affaires

Bachelor Développement Commercial

Certifiante | Contrat pro.

Réf. : 24151527F — Mise à jour : 22 octobre 2026

Organisme responsable : **ISME Rennes**

Présentation de la formation

Objectifs

- Développer un dispositif de veille basé sur un process structuré et des sources d'information cohérentes avec les objectifs visés, en vue d'identifier les opportunités de développement et de mesurer les menaces/ risques de perte de marché
- Etudier les opportunités et menaces, aux niveaux interne et externe, via un outil d'analyse stratégique, pour définir l'attractivité du marché potentiel ainsi que la compétitivité de l'entreprise/ de la marque
- Décliner la stratégie commerciale de l'entreprise à l'échelle du périmètre en responsabilité, en ciblant ses clients, en considérant les axes de croissance définis par la direction générale ainsi que par la dimension RSE, afin de définir les objectifs de développement
- Définir le Plan d'Action Commerciale (PAC), à l'aide de méthodes commerciales et marketing, afin de piloter la performance commerciale
- Contribuer à l'élaboration du parcours client, en intégrant les principaux critères de choix des clients du secteur BtoB, et en le rendant accessible, dans une visée de satisfaction client ainsi qu'une démarche RSE
- Sélectionner les opportunités commerciales conformes à la stratégie commerciale, via le déploiement d'un plan de prospection omnicanal et la réponse aux appels d'offres, dans le respect de la règlementation en vigueur,
- Créer de la valeur à partir de contrats déjà conclus, en personnalisant la relation commerciale, via une approche commerciale active et des techniques de marketing digital, dans l'optique de rentabiliser l'investissement commercial et générer une image positive
- Concevoir et organiser des procédures relation client, en intégrant les exigences de sécurité numérique, afin de consolider les pratiques et prévenir les litiges
- Organiser l'activité commerciale, en affectant le bon volume temps / budget pour optimiser l'utilisation des ressources
- Optimiser le suivi des prospects et clients, en mobilisant les ressources technologiques pertinentes (CRM , IA, marketing et sales automation , …), afin d'augmenter la rentabilité des actions
- Mener une recherche d'informations, de façon multicanale, pour identifier les risques et les opportunités de la future négociation
- Élaborer une stratégie d'approche et de découverte, pour obtenir les informations nécessaires à l'élaboration d'une offre personnalisée répondant aux besoins du client et aux enjeux de la négociation
- Décliner une argumentation collaborative, par le biais de techniques de négociation, dans le but de parvenir à un accord satisfaisant les intérêts des deux parties
- Finaliser l'accord, en traitant les objections et ajustant la proposition commerciale, en vue d'un accord gagnant-gagnant

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Niveau BTS - Bac +2	**Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4**

Liste des certifications

Responsable du développement des affaires

Code RNCP : 38602

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1407 — Relation technico-commerciale

H1102 — Management et ingénierie d'affaires

M1704 — Management relation clientèle

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2125902S	Présentiel	Rennes	01/09/2026	10/07/2027

Source : GREF Bretagne #24151527F