Responsable du développement commercial

Bachelor Marketing Commerce et Négociation

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 25179503F — Mise à jour : 27 octobre 2025

Organisme responsable : **AFTEC CFA RENNES**

Présentation de la formation

Objectifs

Le titulaire du Bachelor Marketing, Commerce et Négociation développe des compétences en marketing, gestion et management.
Les métiers : chargé de projet marketing junior, responsable d'unité commerciale, chef d'équipe télémarketing, chef de secteur, assistant chef de produit, chargé de clientèle, merchandiseur produits, responsable commercial...
Les fonctions du titulaire du Titre «Responsable du Développement de l'Unité Commerciale» consistent à appréhender des fonctions commerciales, encadrer un projet, animer une équipe. Grâce à cette formation, l'étudiant sera capable :

- d'acquérir les méthodes d'analyse et de réflexion stratégique
- de maîtriser les outils de gestion indispensables à un pilotage d'activité
- de faciliter l'intégration et la progression professionnelle sur le marché du travail.

Programme

CONTRIBUTION A L'ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Mettre en place un processus de veille commerciale sectorielle et concurrentielle
- Analyser le marché et les évolutions des comportements d'achats des consommateurs
- Élaborer un plan d'action commercial omnicanal
- Décliner les objectifs de la direction au niveau de chaque équipe de vendeurs
- Contrôler régulièrement le respect du plan d'action commercial

DÉVELOPPEMENT ET SUIVI DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

- Générer des leads qualifiés
- Convertir les leads SQL (Sales Qualified Leads) identifiés en prospects qualifiés
- Élaborer des propositions commerciales complexes personnalisées
- Négocier des offres commerciales complexes avec les acheteurs et clients actuels
- Traiter, en appui ou en relais de l'équipe de vente, les réclamations et/ou litiges complexes
- Concevoir un tableau de bord de suivi de l'activité commerciale
- Rédiger un reporting commercial

ANIMATION DU PROJET DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET SUIVI DE L'EXPERIENCE CLIENT

- Constituer les équipes de travail internes et externes nécessaires à l'atteinte des objectifs fixés
- Organiser en mode projet le travail des équipes mobilisées sur le projet de développement commercial
- Assurer une communication inclusive auprès des équipes
- Organiser des challenges commerciaux ciblant les équipes internes et externes
- Suivre les résultats des équipes internes et externes
- Analyser le parcours d'achat du client
- Analyser la satisfaction tout au long du parcours d'achat omnicanal du client

- Mettre en place des retours d’expérience

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4**

Liste des certifications

Responsable du développement commercial
Code RNCP : 38123

Métiers associés

M1707 — Stratégie commerciale
D1406 — Management en force de vente
M1704 — Management relation clientèle
M1706 — Promotion des ventes

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2089968S	Présentiel	Rennes	17/09/2026	28/08/2027

Source : GREF Bretagne #25179503F