Responsable d'activité commerciale et marketing

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

Réf. : 25180200F — Mise à jour : 1 décembre 2025

Organisme responsable : **Skilzh - Ecole Supérieure de Management et de Commerce**

Présentation de la formation

Objectifs

Le (la) titulaire est capable de :

- Définir le positionnement des produits et/ou services sur les différents marchés
- Faire valider le positionnement par la direction commerciale et/ou marketing (ou la direction générale)
- Définir et mettre en oeuvre le plan d'actions marketing et commercial
- Réaliser une analyse multicritères commerciale d'aide à la prise de décision
- Conduire les négociations auprès de clients/prospects/fournisseurs et de certains prescripteurs clés (sociétés de conseil, SSII)
- Répondre aux appels d'offres (marchés publics et privés)
- Déployer une stratégie marketing omnicanal.
- Contribuer à la politique d'innovation (produits/services/procédés) au service de la stratégie et des activités commerciales et marketing de l'entreprise
- Conduire l'installation d'un ERP (ou PGI-Progiciel de gestion intégré)
- Soutenir les résultats des équipes commerciales
- Mettre en place et promouvoir une stratégie de relations de proximité avec les différents interlocuteurs cibles
- Insuffler auprès des équipes commerciales une culture client
- Créer une infrastructure de gestion de l'information Client
- Mettre en place des processus d'évaluation du profil Client et d'adoption d'un produit/service
- Définir et mettre en oeuvre une politique qualité (ou de certification) Client
- Établir une stratégie digitale (stratégie d'e-marketing)
- Superviser les opérations de gestion des contrats de vente (administration des ventes et service après-vente), et anticiper et gérer les litiges
- Établir le diagnostic de rentabilité de l'activité commerciale
- Identifier et optimiser les leviers de maximisation de l'activité commerciale
- Construire et suivre le budget commercial
- Évaluer la rentabilité d'un projet d'investissement commercial
- Renforcer l'efficacité du reporting et analyser les résultats
- Gérer la profitabilité et le risque client
- Conduire une veille technologique sur le secteur d'activité de l'entreprise
- Déceler les évolutions et les nouvelles tendances en matière d'innovation et de nouvelles technologiques déployées par les clients, les fournisseurs, les partenaires et les concurrents
- Définir et identifier les cibles commerciales
- En lien avec la Direction commerciale, répondre à des appels d'offres ciblés
- Analyser et diagnostiquer les besoins du client.
- Élaborer et piloter le plan d'action commercial (PAC) du projet

- Apprécier l'articulation financière et commerciale du projet
- Construire et développer un réseau de contacts et/ou de partenaires commerciaux (réseau professionnel).
- Fixer des objectifs par typologie de partenaires et mesurer les résultats.

Programme

MARKETING ET E-BUSINESS

- Etudes et recherches marketing
- Marketing opérationnel
- Initiation WebMarketing

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Management commercial
- Stratégie de distribution
- Techniques de vente
- Négociation commerciale

MANAGEMENT DE L'ENTREPRISE

- Fondamentaux du management
- Stratégie d'entreprise
- Droit des Affaires / Droit commercial

GESION DE L'ENTREPRISE

- Gestion financière
- Gestion commerciale opérationnelle
- International Business Développent

PROJETS PROFESSIONNELS

- Projet de développement commercial et marketing
- Cas de synthèse
- Accompagnement vers l'emploi

3 spécialités dont une à choisir :

- WEBMASTER
- COMMUNITY MANAGER
- EVENEMENTIEL

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 d'activité commerciale et marketing

Code RNCP : 38808

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 — Management en force de vente

D1509 — Management de département en grande distribution

M1704 — Management relation clientèle

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2090880S	Présentiel	Gouesnou	10/09/2026	15/07/2027
2140479S	Présentiel	Gouesnou	10/09/2026	15/07/2027

Source : GREF Bretagne #25180200F