Responsable du développement commercial

BACHELOR Marketing Commerce

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

Réf. : 25180922F — Mise à jour : 5 mai 2026

Organisme responsable : **ESCCOT GROUPE - SOGESTE**

Présentation de la formation

Objectifs

Le Responsable du Développement Commercial est un acteur du développement stratégique et de la croissance de l'entreprise. Par conséquent, l'objectif de la certification est de permettre aux candidats de développer une vision opérationnelle des activités de la société et de les articuler sur les dimensions développements et commerciales. L'hybridation et l'élargissement des compétences dans ce secteur conduisent le Responsable du Développement Commercial à exercer une fonction essentielle de chef de projet et de chef d'orchestre capable de faire collaborer des services fonctionnels et transverses au service de la croissance de l'entreprise, du client et de sa satisfaction. Les attentes en matière de relation client ont ainsi fait évoluer le responsable commercial en un acteur du suivi global du développement commercial, des ventes, de la relation et de l'expérience client dans un contexte caractérisé par

- La transformation digitale, impactant les processus commerciaux et la relation client.
- La nécessité d'unifier la démarche commerciale et ses liens avec la démarche marketing dans une fonction cohérente spécifiquement dédiée au développement commercial et à la valorisation des actifs de l'entreprise.
- L'élargissement des fonctions à l'ensemble de la relation et de l'expérience client, ainsi qu'à l'évolution du modèle managérial.

Programme

Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise

- Comprendre son marché grâce à des analyses simples (concurrence, tendances, environnement).
- Identifier les forces et faiblesses de l'entreprise pour mieux se positionner.
- Repérer les acteurs clés (clients, partenaires, concurrents) et leur influence.
- Définir des objectifs commerciaux clairs et réalistes.
- Construire un plan d'action structuré et évolutif pour développer l'activité.

Déployer le plan de développement commercial d'une entreprise

- Transformer la stratégie en actions concrètes pour atteindre les objectifs.
- Mettre en place des actions de prospection efficaces (multicanal).
- Conduire des entretiens de vente et négocier avec les clients.
- Suivre la performance commerciale avec des indicateurs simples (KPI).
- Gérer la relation client pour fidéliser et développer le chiffre d'affaires.

Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise

- Recruter, intégrer et faire monter en compétences les équipes commerciales.
- Organiser et répartir le travail pour optimiser la performance collective.
- Motiver et accompagner les collaborateurs au quotidien.
- Piloter les résultats grâce à des objectifs et des indicateurs clairs.

- Développer un management inclusif et une bonne cohésion d’équipe.

Contribuer à l’innovation commerciale d’une entreprise en mode agile

- Concevoir des offres innovantes adaptées aux besoins des clients.
- Utiliser des méthodes créatives pour imaginer de nouvelles solutions.
- Gérer des projets en mode agile (flexible, collaboratif, efficace).
- Déployer des actions marketing digital et responsables (RSE).
- Mesurer l’impact des actions pour améliorer en continu les résultats.

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 du développement commercial

Code RNCP : 38505

Métiers associés

M1707 — Stratégie commerciale

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 — Management en force de vente

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2091758S	Présentiel	Cesson-Sévigné	14/09/2026	02/07/2027
2114165S	Présentiel	Cesson-Sévigné	14/09/2026	02/07/2027
2114167S	Présentiel	Cesson-Sévigné	14/09/2026	02/07/2027

Source : GREF Bretagne #25180922F