Chargé de développement commercial et marketing

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro.

Réf. : 25181260F — Mise à jour : 13 août 2026

Organisme responsable : **ALTICOME**

Présentation de la formation

Objectifs

Compétences attestées :

- Collecter les données de l'environnement concurrentiel du secteur d'activité, à partir d'éléments fournis, dans le but d'analyser le positionnement des produits, services et marques de l'entreprise.
- Collecter les données du marché de l'entreprise, au moyen d'enquêtes terrain auprès des clients B to B et B to C pour permettre le développement de l'innovation des produits et services.
- Analyser les données collectées, au moyen de grilles d'évaluation concordantes, type matrices, dans un but de cerner le marché et de détecter de nouveaux marchés potentiels.
- Présenter les résultats de l'étude de marché à la direction générale et marketing, au moyen d'un rapport de synthèse, dans le but de permettre à la direction de définir la stratégie marketing de l'entreprise.
- Définir le positionnement de l'offre, au moyen d'une analyse 4P, Product, Price, Place, Promotion (prix-produit/service-distribution-promotion), dans le but de fournir aux équipes un plan marketing validé par la direction.
- Sélectionner des actions et des supports promotionnels, au moyen du plan marketing, dans le but de fournir le plan de communication offline et online.
- Déployer la stratégie offline, au moyen d'outils d'aide à la vente mis à la disposition des équipes commerciales, pour soutenir l'action commerciale des équipes terrain.
- Déployer la stratégie online, adaptée au soutien ou au lancement des produits/services, en collaboration avec les équipes, dans le but de déployer et gérer un plan de communication externe pour optimiser la visibilité des produits et services de l'entreprise
- Mettre en œuvre un plan d'actions correctives, au moyen d'une analyse des résultats des campagnes offline et online, et de leur rentabilité, dans le but de maintenir et d'améliorer les retours sur investissements.
- Identifier ses cibles commerciales, à partir d'un plan marketing définissant les politiques prix, tarifs, distribution, promotion, en vue d'élaborer le plan d'actions commerciales permettant le développement des ventes.
- Prospecter de nouveaux clients B to B et B to C, par des moyens en adéquation avec les cibles, pour consolider et accroître le portefeuille clients.
- Négocier une offre commerciale, à partir de l'argumentaire commercial défini par le plan d'actions, en vue de transformer le prospect en client.
- Gérer la relation client, à l'aide d'un suivi du retour et de la satisfaction des clients, en vue de les fidéliser et de développer le chiffre d'affaires.
- Démultiplier les canaux de distribution, par la mise en place de partenariats commerciaux, en vue de constituer un réseau commercial.
- Animer le réseau commercial, à partir de supports et d'arguments de vente, de visites, d'échanges, en vue de susciter l'adhésion de chaque unité de vente et de réaliser un plan des ventes.

Programme

-

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

Chargé de développement commercial et marketing

Code RNCP : 38025

Métiers associés

E1101 — Animation de site multimédia

M1705 — Marketing

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2092206S	Présentiel	Rennes	01/09/2026	17/07/2027

Source : GREF Bretagne #25181260F