# Responsable du développement commercial

## Bachelor RDC

Certifiante | Contrat appr. | Formation continue

Réf. : 25181395F — Mise à jour : 17 novembre 2026

Organisme responsable : **ESCAM LORIENT**

## Présentation de la formation

### Objectifs

- Réaliser le diagnostic stratégique de l'entreprise
- Définir les objectifs commerciaux
- Élaborer le plan d'actions commerciales
- Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales
- Évaluer la performance commerciale de l'entreprise
- Contrôler le plan d'actions commerciales
- Définir la stratégie commerciale de l'entreprise
- Intégrer les typologies des clients dans la stratégie commerciale
- Établir une politique de prix
- Mettre en œuvre la stratégie commerciale omnicanale
- Construire une proposition commerciale sur mesure
- Développer la stratégie de prospection omnicanale
- Construire une stratégie de négociation commerciale
- Développer le portefeuille clients
- Implémenter une stratégie de fidélisation des clients
- Développer une stratégie de relation client
- Mettre en place des partenariats commerciaux gagnant-gagnant
- Déterminer le profil de l'équipe commerciale
- Composer l'équipe commerciale
- Piloter le processus commercial
- Développer des stratégies d'animation et de motivation de l'équipe commerciale
- Mettre en place des stratégies pour développer les compétences
- Coordonner les opérations commerciales de son équipe
- Évaluer les performances commerciales des collaborateurs
- Contrôler l'activité de l'équipe commerciale

### Programme

**Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales:**

- L'étude de marché et la démarche mercatique
- Le diagnostic stratégique
- La recherche d'actions commerciales
- Le plan d'actions commerciales

**Développer la stratégie de croissance de l'entreprise :**

- Stratégie commerciale de l'entreprise Stratégie E-Marketing
- Typologie de client
- L'action par le prix
- L'action pas la commercialisation

**Manager une équipe commerciale:**

- Le recrutement

## 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 commercial**
Code RNCP : 42841

**Métiers associés**

**D1406** — Management en force de vente

## Dates et lieux de formation

| N° session | Modalité | Lieu | Du | Au |
|---|---|---|---|---|
| 2092347S | Présentiel | Lorient | 01/09/2026 | 30/06/2027 |
| 2093562S | Présentiel | Lorient | 01/09/2026 | 30/06/2027 |

Source : GREF Bretagne #25181395F