Chargé de développement commercial et marketing

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 25181617F — Mise à jour : 30 octobre 2025

Organisme responsable : **MENSA BUSINESS SCHOOL**

Présentation de la formation

Objectifs

Compétences attestées :

- Collecter les données de l'environnement concurrentiel du secteur d'activité,
- Collecter les données du marché de l'entreprise, au moyen d'enquêtes terrain auprès des clients B to B et B to C
- Analyser les données collectées, au moyen de grilles d'évaluation concordantes, type matrices,
- Présenter les résultats de l'étude de marché à la direction générale et marketing, au moyen d'un rapport de synthèse,
- Définir le positionnement de l'offre, au moyen d'une analyse 4P, Product, Price, Place, Promotion (prix-produit/service-distribution-promotion)
- Sélectionner des actions et des supports promotionnels, au moyen du plan marketing,
- Déployer la stratégie offline, au moyen d'outils d'aide à la vente mis à la disposition des équipes commerciales,
- Déployer la stratégie online, adaptée au soutien ou au lancement des produits/services
- Mettre en œuvre un plan d'actions correctives, au moyen d'une analyse des résultats des campagnes offline et online, et de leur rentabilité
- 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
- Négocier une offre commerciale, à partir de l'argumentaire commercial défini par le plan d'actions
- Gérer la relation client, à l'aide d'un suivi du retour et de la satisfaction des clients
- Démultiplier les canaux de distribution, par la mise en place de partenariats commerciaux
- Animer le réseau commercial, à partir de supports et d'arguments de vente, de visites, d'échanges
- Piloter l'ensemble de l'activité commerciale, à partir du suivi des ventes
- Recruter et constituer les équipes, avec le soutien du service Ressources Humaines, par la sélection de profils adaptés, pour structurer l'activité commerciale.
- Ingérer et suivre les nouvelles recrues, pour optimiser leurs performances
- Animer une équipe commerciale par l'organisation de réunions, séminaires, événements, afin de recenser les performances individuelles et collectives pour atteindre les buts fixés.
- Évaluer les performances de l'équipe, au moyen de tableaux de bord, dans le but de fixer de nouveaux objectifs SMART.
- Motiver les équipes, par des réunions individuelles et collectives
- Accompagner le changement et la transition numérique, par un système de veille, des actions ciblées, des formations internes et externes
- Conduire des entretiens professionnels, au moyen de réunions individuelles, et de grilles d'analyse personnelles, ou éventuellement fournies par le service ressources humaines
- Élaborer un plan de développement des compétences des membres de l'équipe.

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
2092588S	Présentiel	Rennes	01/09/2026	31/07/2027

Source : GREF Bretagne #25181617F