Chargé de développement commercial et marketing

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 25184823F — Mise à jour : 20 octobre 2025

Organisme responsable : **CFA Campus La Croix Rouge La Salle**

Présentation de la formation

Objectifs

Collecter les données de l'environnement concurrentiel du secteur d'activité
Collecter les données du marché de l'entreprise.
Analyser les données collectées
Présenter les résultats de l'étude de marché à la direction générale et marketing
Définir le positionnement de l'offre, au moyen d'une analyse 4P, Product, Price, Place, Promotion
Sélectionner des actions et des supports promotionnels,
Déployer la stratégie offline et online
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 de suivi des ventes.
Piloter l'ensemble de l'activité commerciale, à partir du suivi des ventes, au moyen de tableaux de bord de suivi du chiffre d'affaires et des marges, dans le but d'atteindre les objectifs commerciaux et financiers fixés.
Recruter et constituer les équipes
Ingérer et suivre les nouvelles recrues, pour optimiser leurs performances, par une animation d'équipe, en vue d'instituer une émulation au sein de l'équipe.
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, dans le but d'atteindre les objectifs fixés.
Accompagner le changement et la transition numérique, par un système de veille, des actions ciblées, des formations internes et externes, pour optimiser l'activité des membres de l'équipe, et garantir son actualisation par rapport aux règles de l'art en vigueur.
Conduire des entretiens professionnels
Élaborer un plan de développement des compétences des membres de l'équipe

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
2109216S	Présentiel	Brest	01/09/2026	30/06/2027

Source : GREF Bretagne #25184823F