Responsable du développement commercial

BACHELOR Responsable du Développement Commercial

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 26201469F — Mise à jour : 9 mars 2026

Organisme responsable : **ESCCOT GROUPE - SOGESTE**

Présentation de la formation

Objectifs

Développement commercial : de l'analyse stratégique à la mise en œuvre opérationnelle du plan d'action. Sur le terrain, expérimenter chaque étape - prospection, négociation, fidélisation, management et animation d'équipe - en lien direct avec les enjeux du marché.
Apprendre à exploiter les outils d'intelligence artificielle, à intégrer la RSE, à suivre les indicateurs clés et à diriger vos équipes avec agilité. Etre formé à une fonction commerciale moderne, performante et orientée croissance.

Programme

1. Elaborer un plan de développement commercial

- Veille et méthodologie stratégique
- Marché, concurrence et études marketing
- Stratégie marketing, mix marketing et marketing stratégique
- Objectifs marketing et commerciaux
- Actions de la stratégie d'entreprise
- Budget et pilotage d'un plan d'action commercial
- CRM pour mesurer la performance

2. Déployer un plan de développement commercial

- Prospection et développement du portefeuille client
- Outils, canaux et campagnes de prospection
- Négociation commerciale, préparation, stratégie et mise en place
- Stratégie d'influence et proposition commerciale
- Réseau de partenaires et distribution
- Evaluer les actions, analyser les résultats et préconisations

3. Gérer l'expérience et la fidélisation client

- Satisfaction et parcours client
- Relation client ciblé, expérience immersive et novatrice
- Stratégie de fidélisation, image et traitement de litige

4. Gérer une équipe commerciale

- Gestion de l'équipe et missions
- Piloter la performance et objectifs SMARTEF
- Animation, valorisation et accompagnement des équipes commerciales
- Formation des équipes commerciales

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 : 41114

Métiers associés

D1406 — Management en force de vente

D1407 — Relation technico-commerciale

M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2234995S	À distance	—	02/03/2026	17/07/2027

Source : GREF Bretagne #26201469F