Responsable de développement commercial

Bachelor RDC - Réseau Négoventis

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 26213108F — Mise à jour : 14 octobre 2026

Organisme responsable : **CCI Finistère - IFAC (CFA) Campus des métiers**

Présentation de la formation

Objectifs

Le Responsable développement commercial est un professionnel très qualifié et parfaitement opérationnel, autant capable de piloter les actions commerciales d'une équipe, que de mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients les plus importants. Soucieux de la rentabilité de leur centre de profit, ces collaborateurs exploitent les méthodes et les outils les plus modernes pour valoriser leur portefeuille et mener à bien les projets. Mais avant tout, les managers du développement commercial construisent leur réussite sur de véritables capacités comportementales.

Programme

Bloc 1 - Élaborer du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Analyser les marchés,les tendances et la concurrence en mobilisant les techniques et les outils numériques intégrant l'IA
- Repérer l'évolution des attentes et comportements d'achat des clients
- Identifier et choisir les actions marketing et commerciales innovantes
- Structurer le plan d'action commercial omnicanal
- Choisir les outils numériques de pilotage du plan d'action commercial omnicanal/Présenter le plan d'action commercial omnicanal

Bloc 2 - Déployer la stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés potentiels
- Déterminer les cibles du plan de prospection omnicanale
- Concevoir une approche commerciale personnalisée des prospects
- Organiser le plan de prospection omnicanale
- Réaliser ou superviser la production des supports de communication
- Analyser les informations collectées
- Suivre en continu les effets des actions de prospection omnicanale

B l o c 3 - Construire et négocier une offre commerciale

- Analyser et diagnostiquer les spécificités et caractéristiques d'une demande ou d'une opportunité commerciale
- Définir les différentes composantes d'une solution produit /service adaptée
- Intégrer les contraintes et exigences d'ordres social, sociétal et environnemental
- Chiffrer le plan financier de l'offre
- Structurer la proposition commerciale
- Identifier les acteurs clefs avec lesquels mener les négociations et élaborer la stratégie de négociation
- Négocier les termes et conditions de vente de l'offre
- Conclure la vente
- Collaborer à la rédaction du contrat de vente

- Conseiller ses clients sur de nouvelles propositions de produits/services innovantes
- Identifier les améliorations potentielles

Bloc 4 - Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet

- Analyser les actions commerciales et en définir l'organisation
- Déterminer les modes de collaboration au sein du collectif mobilisé
- Structurer la conduite des actions commerciales en mode projet
- Développer une posture managériale fédératrice et engageante
- Communiquer sur le projet d'action commerciale,les évaluer et rendre compte des performances

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Sans niveau spécifique

Niveau de sortie
Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

Responsable de développement commercial
Code RNCP : 40568

Métiers associés

D1407 — Relation technico-commerciale
M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2331071S	Présentiel	Quimper	01/09/2027	30/06/2028

Source : GREF Bretagne #26213108F