



2024

Taux de réussite : 70 %

Taux d'insertion : 100 %

Notre

BACHELOR RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Code fiche : 40568 Certificateur : CCI France Échéance : 30/04/2030 Référentiel : RNCP40568 Habilitation : Former et organiser l'évaluation

BAC +3

APPRENTISSAGE

TEMPS PLEIN

CPF



RNCP
NIVEAU 6
RECONNU PAR L'ÉTAT



- Titulaire d'un diplôme de niveau 5 (Bac +2)
- Ou 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité
- Recrutement sur dossier et entretien individuel de motivation



- 3 jours en entreprise
- 2 jours par semaine en cours



- 1 an
- 450 heures



- Bastia
- Ajaccio



Objectifs

Le responsable du développement commercial exerce au sein d'entreprises relevant de secteurs extrêmement diversifiés comme le commerce, l'industrie, les transports, les communications, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies. Rattaché à un directeur commercial, un directeur région au sein d'entreprises dotées de départements commerciaux, ou directement auprès du chef d'entreprise pour les PME, le Responsable du développement commercial a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.

Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Mener une veille stratégique et intelligence concurrentielle
- Analyser son portefeuille clients et segmenter
- Définir les axes marketing et opportunités commerciales
- Construire le plan de développement et les outils de pilotage
- Présenter et négocier le plan de développement auprès de la direction

Déployer la stratégie de prospection commerciale

- Identifier les marchés et cibles prioritaires
- Élaborer un plan de prospection omnicanale
- Créer du contenu et outils de prospection
- Analyser, suivre et optimiser les campagnes de prospections

Construire et négocier une offre commerciale

- Réaliser le diagnostic du besoin client
- Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale
- Préparer et conduire un entretien de négociation
- Suivre et développer la relation client

Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet

- Organiser et conduire un projet commercial
- Coordonner l'équipe projet
- Suivre, évaluer et effectuer le reporting de la performance commerciale



VALIDATION

- Validation des blocs de compétences et épreuves finales
- Diplôme reconnu par l'État (niveau 6) Responsable de Développement Commercial
- La certification proposée par le CFA est organisée en blocs de compétences



POURSUITE D'ÉTUDES

- Mastère Spécialisé



PROFIL DU CANDIDAT

- Aptitude à la communication
- Aisance relationnelle
- Rigueur, sens de l'organisation et des responsabilités
- Amabilité, adaptabilité
- Diplomatie
- Facilité de contact
- Autonomie et esprit d'initiative



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Chef de vente, responsable des ventes
- Chef de secteur
- Responsable commercial
- Responsable développement
- Responsable partenariat
- Chargé d'affaires
- Technico-commercial