

Bac+3 responsable du développement commercial

Titre certifié CCI FRANCE - Niveau 6

N° RNCP : RNCP36395, date d'échéance de l'enregistrement : 25/04/2025

Le/la 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(e) à un directeur commercial, un directeur de région au sein d'entreprises dotées de départements commerciaux, ou directement auprès du chef d'entreprise pour les PME, le/la 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.

Infos utiles

OBJECTIFS

Le/la titulaire de ce titre sera capable de :

- Exercer une fonction de veille sur le secteur d'activité, la concurrence et les comportements d'achats
- Mettre en place des actions marketing et commerciales innovantes
- Élaborer et conduire le plan d'action commerciale omnicanal
- Identifier les opportunités de marchés privés et publics
- Organiser la prospection commerciale
- Organiser et budgéter les opérations commerciales et marketing
- Construire une offre adaptée à la clientèle
- Prendre une posture de négociation vente auprès de la clientèle et des partenaires
- Coordonner les actions de son équipe
- Évaluer les performances commerciales et prendre des décisions en conséquence

DURÉE ET RYTHME DE FORMATION

La formation est dispensée en 1 an soit 448h

Une semaine en centre de formation et 2 semaines en entreprise (voir calendrier)

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un bac + 2 (niveau 5) dans le domaine. Être titulaire d'un BAC + 2 (Niveau 5) dans tout autre domaine et justifier d'une expérience minimale de 6 mois ou avoir 3 années d'expériences professionnelles dans le secteur d'activité commerce-distribution.
Validation possible par blocs de compétences.

INSCRIPTION, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur dossier, entretien de motivation, et test de positionnement

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap (contactez l'ICEP Formation pour plus d'information)
- Candidature sur icepformation.com

MÉTIERS VISÉS

Attaché commercial, cadre commercial, ingénieur commercial, responsable commercial, responsable du développement commercial.

PASSERELLES, ÉQUIVALENCES ET POURSUITES D'ÉTUDES

Le/la titulaire du titre Responsable du développement commercial peut prétendre à une poursuite d'études vers des diplômes ou titres professionnels de niveau 7.

Équivalences du titre : Diplôme de niveau 6

INDICATEURS QUALITÉ

Taux de réussite, rupture, satisfaction, insertion, poursuite d'étude...
[À consulter en ligne via ce lien](#) ou en flashant ce QR code :



CONTENU DE LA FORMATION

Compétences visées

- Bloc de compétence 1 : Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Bloc de compétence 2 : Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale
- Bloc de compétences 3 : Construction et négociation d'une offre commerciale
- Bloc de compétence 4 : Management de l'activité commerciale en mode projet



Modalités, ressources et moyens pédagogiques

- Cours en présentiel et/ou distanciel
- Mises en situations professionnelles
- Plateaux techniques
- Centre multi-ressources
- Interventions de professionnels
- Ateliers individualisés
- Équipements informatiques et numériques
- Amphithéâtre

Modalités d'évaluation



Épreuves ponctuelles

Bloc 1 – Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal -

Dossier de développement commercial et étude de cas, forme : écrite

Bloc 2 – Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale -

Dossier sur un plan stratégique de prospection omnicanale et deux études de cas, forme : écrite

Bloc 3 - Construction et négociation d'une offre commerciale -

Mise en situation professionnelle reconstituée à partir d'une étude de cas d'entreprise réelle ou fictive sur une conduite de négociation commerciale, forme : écrite et orale

Bloc 4 - Management de l'activité commerciale en mode projet -

Étude de cas ou situation d'entreprise, forme : écrite

Possibilité de validation par blocs de compétences

Financements et tarifs

Statuts : Contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation ; autres statuts (nous consulter)

Le coût de la formation peut être pris en charge selon les modalités fixées par les OPCO, cette formation est gratuite pour les bénéficiaires en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Pour plus de précisions, contactez-nous.