



BACHELOR - EN ALTERNANCE

BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

LES MISSIONS DU RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

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

- Rentrée 2025 : octobre
- Formation diplômante en alternance de niveau 6 (bac + 3) en 1 an - Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences
- Délais d'accès : 14 jours
- Effectif : de 5 à 12 apprenants
- Contrat d'alternance : 1 semaine par mois au Campus by CCI Deux-Sèvres et 3 semaines en entreprise
- Une expérience professionnelle et un statut de salarié : couverture sociale et congés payés
- Tarif et modalités de financement : nous consulter

- Taux de réussite à l'examen de 87.9% pour l'année 2023 - 9 apprenants formés
- En 2023, 75% de nos apprenants ont trouvé un emploi à la fin de leur formation et 25% sont en poursuite d'études

LES MÉTIERS OCCUPÉS À LA SORTIE DE LA FORMATION

Attaché technico-commercial
Cadre technico-commercial
Ingénieur commercial
Ingénieur technico-commercial
Ingénieur technico-commercial en informatique
Responsable technico-commercial
Technico-commercial
Responsable commercial
Responsable commerce international
Responsable de la stratégie commerciale
Responsable du développement commercial
Responsable e-commerce
Conseiller commercial en assurance
Chargé de clientèle en assurance
Chargé de clientèle bancaire
Conseiller de clientèle bancaire

Pour ensuite évoluer vers :

Chef de département
Chef de secteur
Responsable univers
Responsable de magasin
Responsable adjoint de magasin
Directeur de magasin

... ou bien créer son entreprise.

Dans quels secteurs d'activités :

Le Responsable de développement commercial peut intervenir sur tous les secteurs d'activités, on le retrouve principalement dans le secteur du commerce et de la distribution (y compris le commerce de gros) mais aussi dans la banque et assurances, dans les services, dans l'industrie, ou encore dans l'immobilier, et notamment auprès des entreprises suivantes : Grandes entreprises, Groupes ; PME/PMI ; Collectivités/Administration ; Comités d'entreprise

PRÉ-REQUIS

Pour un parcours vers la certification en formation initiale ou continue (salarié).

Soit :

un diplôme de niveau 5 ou bac+2 validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution

un diplôme de niveau 5 ou bac + 2 dans tout autre domaine et justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente/commerce/distribution

3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/distribution et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

Cette formation s'adresse aux étudiants, salariés, salariés en contrat de professionnalisation, demandeurs d'emploi, personnes dans un dispositif VAE (Validation des Acquis de l'Expérience), ...

PROGRAMME DE FORMATION*

1/ Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille sur son secteur d'activité et sur la concurrence
- Analyser les informations
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Elaborer le plan d'action commerciale omnicanal
- Présenter un plan d'action commercial argumenté

2/ Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer les actions de prospection
- Conduire des entretiens de prospection
- Analyser les résultats

3/ Construction et négociation d'une offre commerciale

- Diagnostiquer les besoins du client
- Construire et chiffrer une offre adaptée
- Argumenter son offre commerciale
- Elaborer une stratégie de négociation
- Contractualiser la vente
- Evaluer le processus de négociation

4/ Management de l'activité commerciale en mode projet

- Travailler en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Evaluer la performance des actions commerciales réalisées



* Fiche RNCP : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36395/>

Date d'enregistrement au RNCP le 25/04/2022 sous le code 36395. Formation certifiée par CCI France.

LES + DU CAMPUS BY CCI DEUX-SÈVRES

- un contact privilégié avec les entreprises du réseau de la CCI Deux-Sèvres
- une formation adaptée au monde du travail
- des formateurs expérimentés dont des professionnels
- une expérience de plus de 25 ans dans l'alternance
- suivi personnalisé en centre de formation et en entreprise
- travaux de groupes en mode projet
- examens blancs pour préparer l'examen final

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

Nathalie BRIAND - 05 54 99 06 10 - 06 12 32 41 33 - n.briand@cci79.com

Nathalie MEBREK - 05 54 99 06 09 - 06 15 56 64 09 - n.mebrek@cci79.com

Pour les personnes en situation de handicap, vous pouvez contacter notre référent handicap Thierry BONNET au 06 46 46 60 21



www.lecampusbycci79.fr