

# Responsable Développement Commercial

## Réseau Négoventis

### VOTRE FUTUR METIER :

- Responsable de développement commercial
- Responsable grands comptes
- Responsable commercial
- Responsable de la relation client

### Types de structures concernées :

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.

### Objectifs : aptitudes et compétences visées

Le (la) responsable de développement commercial est un(e) professionnel(elle) très qualifié(e) et parfaitement opérationnel(elle). Au quotidien, il (elle) :

- Pilote les actions commerciales d'une équipe,
- Mène directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients importants.

Il (elle) manage le développement commercial de son activité.

Il (elle) participe à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise et gère les projets commerciaux

À l'issue de la formation, le (la) candidat est en capacité de définir, animer les actions de développement commercial, et prendre en compte un contexte de négociation complexe

La formation s'articule autour de 4 blocs de compétences :

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

### Méthodes mobilisées, modalités d'évaluation :

**Méthodes mobilisées :** Une formation professionnelle, en alternance, qui privilégie l'approche métier.

Apports théoriques, ressources documentaires, pédagogie active, cas pratiques, mise en situation, accompagnement individualisé, salles informatiques.

**Modalités d'évaluation :** La formation est validée par des examens mixant contrôles théoriques, mises en situation et études de cas. Les candidats doivent présenter des dossiers professionnels construits sur la base d'activités menées en entreprise.

### Poursuite d'études, passerelles (Cf. RNCP) :

L'insertion professionnelle est l'objectif 1er de cette formation. La poursuite d'études est toutefois envisageable vers une formation bac+5.

### Accessibilité aux personnes porteuses de Handicap :

- Tous les sites sont accessibles
- Le parcours pédagogique peut être individualisé sur étude avec le référent handicap.

### NOTRE OFFRE DE FORMATION :

#### Public visé :

Public éligible au contrat d'alternance, demandeur d'emploi, salarié d'entreprise.

#### Prérequis :

Justifier d'un diplôme de Niveau 5 validé (Bac+2).

Ou Justifier d'au moins 3 années d'expérience professionnelle.

Et Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

#### Validation de la formation :

**Diplôme** de niveau 6 « Responsable Développement Commercial » délivré par CCI France - Code RNCP 36395

**Certification partielle possible**, via une validation des blocs de compétences

#### Validation des acquis de l'expérience (VAE) :

Accessible sur dossier – L'organisme certificateur est CCI France - Accompagnement personnalisé possible sur devis

#### Durée et rythme d'alternance

**Durée du contrat :** 12 mois

**Temps en entreprise :** 3 à 4 jours/semaine

**Temps en Centre :** 502 heures (2 jours par semaine)

#### Modalités et délai d'accès :

- **Modalités :** accès à la formation après validation des prérequis ou/et les autorisations du financeur, selon les conditions générales de vente

Examen du dossier de candidature, positionnement à l'entrée et entretien de motivation

- **Date de démarrage :** selon le calendrier disponible sur demande ;
- **Délai d'accès :** variable selon le délai d'acceptation du financeur concerné, les planifications pédagogiques
- **Inscription en ligne :** [portailpedagogique.reunion.cci.fr](http://portailpedagogique.reunion.cci.fr)

**Puis lien espace candidature**



#### Tarifs :

**Apprentissage et Professionnalisation :** Formation gratuite pour l'apprenant, rémunération selon la réglementation en vigueur

**Autre dispositif et employeurs :** Nous contacter

### Lieu et contact : Filière tertiaire

Pôle Formation Nord – 02 62 48 35 35 - 0262 48 35 05

12 rue Gabriel de Kerveguen – 97490 Sainte Clotilde

[cfnord@reunion.cci.fr](mailto:cfnord@reunion.cci.fr)

Informations complémentaires et indicateurs de résultats sur le site internet : [www.reunion.cci.fr](http://www.reunion.cci.fr)

# Responsable Développement Commercial

## Réseau Négoventis

### PROGRAMME SYNTHETIQUE DE FORMATION

#### **Bloc 1 - Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal**

- M1.1 - Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- M1.2 - Analyser les profils et comportements de ses clients
- M1.3 - Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- M1.4 - Elaborer le plan d'action commercial omnicanal
- M1.5 Présenter un plan d'action commercial argumenté

#### **Bloc 2 - Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale**

- M2.1 Identifier les marchés et les cibles à prospecter
- M2.2 Construire le plan de prospection omnicanale
- M2.3 préparer les actions de prospection
- M2.4 conduire des entretiens de prospection
- M2.5 Analyser les résultats de prospection

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

- 3.1 Diagnostiquer les besoins du client
- 3.2 Construire et chiffrer une offre adaptée
- 3.3 Argumenter son offre commerciale
- 3.4 Elaborer une stratégie de négociation
- 3.5 Conduire une négociation commerciale
- 3.6 Contractualiser la vente
- 3.7 Evaluer le processus de négociation

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

- 4.1 Travailler en mode projet
- 4.2 Organiser et mobiliser une équipe projet
- 4.3 Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- 4.4 Evaluer la performance des actions commerciales

#### **Pratique professionnelle et évaluation - Mission en entreprise**

- Évaluation entreprise
- Dossier professionnel
- Soutenance du dossier professionnel

#### **POINTS FORTS :**

Formation permettant l'acquisition de diverses compétences rapidement mobilisables en entreprise.  
Formation modulaire permettant l'utilisation du CPF.

Cette formation est dispensée avec toute l'expertise de la CCI Réunion : 5 sites de formation sur l'île, plus de 60 formations en alternance 80 % de réussite aux examens chaque année.