

-  
commerce  
vente  
marketing  
-

# Responsable de développement commercial

Certification RNCP  
diplôme de niveau BAC +3

## ✓ Accessible en :

- contrat d'apprentissage
- contrat de professionnalisation

## 📍 Lieu :

- Aulnoy-lez-Valenciennes, Béthune, Laon, Roubaix

## 🕒 Durée et rythme :

- 1 an
- Rythme selon les établissements



## Contact :

### Aulnoy-lez-Valenciennes

T. 03 27 51 35 15

contact@tertiaformationccihdf.com

### Béthune

T. 03 21 79 42 42

apprentissage@siadep.com

### Laon

03.23.27.00.10

cfa@aisne.cci.fr

### Roubaix

03.20.24.23.23

contact@cepreco.fr

L'ensemble de nos formations en ligne

[cfa-hautsdefrance.fr](http://cfa-hautsdefrance.fr)



## OBJECTIF

Le Responsable de Développement Commercial est un professionnel très qualifié et opérationnel, capable de piloter les actions commerciales d'une équipe et de mener en autonomie des négociations complexes, qui nécessitent l'élaboration de solutions «sur-mesure», avec les clients les plus importants. Ayant pour mission de mettre en œuvre la politique commerciale définie par sa direction, il élabore et conduit un plan d'actions commercial, organise sa prospection, propose et négocie les offres avec les clients.

Rattaché à un directeur commercial, un directeur région au sein d'entreprises dotées de départements commerciaux, le Responsable de 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.

Il exerce aussi bien dans les grandes entreprises organisées en réseaux, en agences ou en centres de profit, que dans des PME-PMI disposant d'une fonction commerciale structurée.

## CAPACITÉS REQUISES

- Capacité à convaincre
- Goût du challenge
- Mobilité géographique
- Bon niveau d'anglais
- Rigueur
- Potentiel commercial
- Bonne présentation
- Qualités de communication

## DÉBOUCHÉS

- Responsable de la stratégie commerciale
- Développeur du commerce digital
- Chargé de développement grands comptes
- Chef de secteur
- Responsable des ventes

## ADMISSION

- Titulaire d'un BAC +2 à dominante commerciale (BTS, DUT, L2 validée, titre professionnel de niveau III)
- Dossier de candidature dûment complété, lettre de motivation et CV + test en anglais
- Entretien de motivation
- Tests de positionnement

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Matches de négociation
- Projet de développement commercial
- Soutenance d'un mémoire face à un jury de professionnels et chefs d'entreprise

## VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État de « Responsable de Développement Commercial » de niveau II (BAC+3) inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles, par arrêté du 10 août 2012 publié au Journal Officiel du 22 août 2012.

## CONTENU DE LA FORMATION

### GÉRER ET ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Conduire un projet
- Assurer une veille de marché
- Créer des tableaux de bord et analyser les indicateurs
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Élaborer un plan d'actions commerciales
- Élaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

### PROSPECTER, ANALYSER LES BESOINS ET NÉGOCIER UNE OFFRE

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Évaluer l'impact financier de la solution proposée
- Construire l'argumentaire de vente
- Préparer différents scénarii de négociation

- Maîtriser les techniques de communication nécessaires à la négociation
- Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
- Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur

### MANAGER UNE ACTION COMMERCIALE EN MODE PROJET

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Évaluer et analyser les résultats d'un projet

(Une partie des cours sera réalisée en anglais.)

### LES + DU CFA

+60 formations en alternance

2400 entreprises partenaires

+400 formateurs

87 % taux de réussite aux examens

81 % taux d'insertion professionnelle

+2500 apprentis alternants

### Le Pack Alternance

- infos sur les métiers
- infos sur l'alternance
- accompagnement personnalisé
- techniques de recherches d'emploi
- accès aux offres de nos partenaires