

FIM, Accélérateur de réussite.

negoventis

un réseau

CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

BACHELOR RESPONSABLE EN DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Au quotidien, l'apprenti Responsable en développement commercial est un(e) professionnel(le) très qualifié(e) et parfaitement opérationnel(le) qui :

- 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(e) est en capacité de définir, animer les actions de développement commercial, et prendre en compte un contexte de négociation complexe.



MÉTIERS VISÉS

Débouchés en début de carrière :

- Conseiller commercial / conseiller clientèle
- Chef(fe) de secteur / responsable de secteur

A terme vous pourrez occuper des postes de :

- Responsable des ventes / responsable commercial
- Responsable de développement
- Responsable grands comptes
- Responsable partenariat, chargé(e) d'affaires

VALIDATION

Diplôme inscrit au RNCP de niveau 6 (Bac +3/4) sous l'appellation « Responsable du Développement Commercial » (sous le numéro 36395, jusqu'au 31/08/25) délivré dans le cadre du réseau national CCI NEGOVENTIS - 100 campus en France.



CONDITIONS D'ACCÈS & PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 (Bac +2)
- Ou d'un niveau III non validé avec expérience professionnelle significative de 3 ans minimum

Sélection : sur dossier et entretien de motivation et tests.

Inscription : Possibilité de s'inscrire de janvier à septembre.



CAMPUS

Saint-Lô - Campus 1



MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Validation par bloc de compétences
- Epreuves finales
- Compétences attestées dans le cadre d'une VAE



PROGRAMME

ELABORER UN PLAN OPERATIONNEL DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL

- Analyser le marché et les comportements d'achat
- Sélectionner les actions marketing innovantes
- Élaborer un plan d'actions commerciales
- Rédiger un plan d'action commercial argumenté
- Prendre en compte la RSE dans ses activités

ELABORER ET METTRE EN ŒUVRE UNE STRATÉGIE DE PROSPECTION OMNICANALE

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

CONSTRUIRE ET NÉGOCIER UNE OFFRE COMMERCIALE

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

MANAGER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE EN MODE PROJET

- Travailler en mode projet
- Organiser et mobiliser une équipe projet
- Coordonner et animer l'équipe du projet commercial
- Évaluer la performance des actions commerciales

Nos campus sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question relative au handicap, un référent handicap FIM est à votre écoute : emmanuel.mahe@normandie.cci.fr



LES INFOS PRATIQUES

- La durée de formation, en alternance, est de 12 mois (soit 448 heures en centre réparties sur 13 semaines)
- Le rythme de l'alternance est de 1 semaine en centre de formation, 3 semaines en entreprise
- **Ce cursus est assuré en présentiel**



FINANCEMENTS & TARIFS

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- de l'alternance (contrat de professionnalisation)
- de l'apprentissage (contrat d'apprentissage)
- d'un Projet de Transition Professionnelle -PTP- (Ex CIF) salarié ou demandeur d'emploi
- d'un financement individuel (étudiant ou non)
- d'une Validation des Acquis de l'Expérience - VAE
- de la formation continue (Pro-A, plan de formation...)
- du CPF- CPA

Les tarifs :

- Consultez notre site internet

**RETROUVEZ TOUTES LES INFOS
SUR NOTRE SITE**

