

# FIM, Accélérateur de réussite.

negoventis

un réseau

CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE

## RESPONSABLE DE 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 40568 - Certificateur CCI France - Niveau 6 - Échéance de l'enregistrement 30/04/2030 sous l'appellation « Responsable de Développement Commercial » 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
- Épreuves finales
- Compétences attestées dans le cadre d'une VAE



## PROGRAMME

### ÉLABORER LE PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL

- Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle
- Analyser son portefeuille clients & segmenter
- Définir les axes marketing & opportunités commerciales
- Construire le plan de développement et les outils de pilotage
- Présenter & négocier le plan de développement auprès de la direction

### DÉPLOYER LA STRATÉGIE DE PROSPECTION COMMERCIALE

- Identifier les marchés & cibles prioritaires
- Élaborer un plan de prospection omnicanale
- Créer du contenu & outils de prospection
- Analyser et suivre & optimiser les campagnes de prospection

### CONSTRUIRE ET NÉGOCIER UNE OFFRE COMMERCIALE

- Diagnostic du besoin client
- Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale
- Préparer et conduire un entretien de négociation
- Suivre et développer la relation client

### MANAGER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE EN MODE PROJET

- Organiser & conduire un projet commercial
- Coordonner l'équipe projet
- Suivi, évaluation & reporting de la performance commerciale

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](mailto: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**

