



FORMATION EN ALTERNANCE/INITIALE

BUSINESS DEVELOPMENT

BACHELOR RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL BAC+3

Le titre Responsable de développement Commercial est un titre reconnu par l'État au niveau 6. Cette certification professionnelle délivrée par le réseau Negoventis/ CCI France est enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles sous le code n°40568 (décision du 30/04/2025)
JO : 25/04/2022



DURÉE

12 mois
474 h



SITE

Campus Nancy



TARIFS

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO



PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC+2) validé et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.

CERTIFICATION



un réseau



PUBLIC

- Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- Pour les personnes en situation de Handicap, vous pouvez contacter notre référente :
Séverine Valentin - 03 83 95 36 00

ADMISSION

- Inscription en ligne sur le portail NetYParéo :
https://netypareo.grandest.cci.fr/pedagogienancy/index.php/p_reinscription/
- Tests de positionnement
- Entretien avec un conseiller autour du projet professionnel.
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises.

EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE



- Identifier des actions contribuant au développement commercial
- Réalisation des actions de prospection omnicanale
- Conduite de la négociation commerciale avec le client

MÉTIERS POSSIBLES



- Cadre technico-commercial
- Responsable technico-commercial
- Responsable commercial
- Responsable du développement commercial
- Conseiller commercial
- Conseiller de clientèle

POURSUITES D'ÉTUDES



- BAC+5 Ingénieur d'affaires
- BAC+5 Manager de commerce et de centre de profit

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

BLOC 1 : ELABORER LE PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL.

- Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle (utilisation de l'IA)
- 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

BLOC 2 : DÉPLOYER LA STRATÉGIE DE PROSPECTION COMMERCIALE

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

BLOC 3 : CONSTRUIRE ET NÉGOCIER UNE OFFRE COMMERCIALE

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

BLOC 4 : PILOTER L'ACTIVITÉ ET LES ÉQUIPES COMMERCIALES EN MODE PROJET

- Organiser & conduire un projet commercial
- Coordonner l'équipe projet
- Suivre, évaluer & effectuer le reporting de la performance commerciale

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

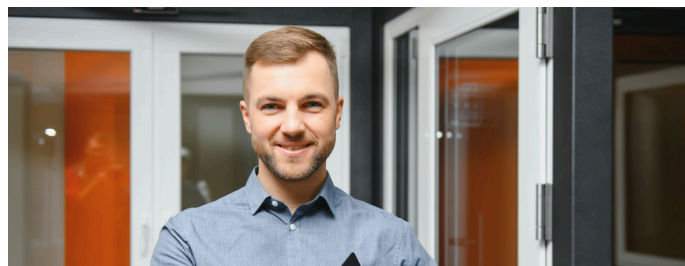
- Epreuves certificatives validant les 4 blocs de compétences

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation s'appuie sur des modalités pédagogiques variées : apports théoriques, études de cas, mises en situation professionnelles et travaux individuels ou collectifs. Des supports pédagogiques et outils numériques peuvent être mobilisés pour accompagner les apprentissages.

OBJECTIFS

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.



Erasmus+



CONTACT

CCI FORMATION EESC CAMPUS NANCY

Cheyenne FATTIBENE

commerce@eesc.fr

06 50 84 81 00

TAUX DE RÉUSSITE AU DIPLÔME
89%

TAUX DE SATISFACTION AU DIPLÔME
70%