



FORMATION EN ALTERNANCE

COMMERCE ET VENTE

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL BAC+3

Enregistré au Répertoire des Certifications Professionnelles à niveau 6 sous l'intitulé " Responsable de développement commercial" -

RNCP 40568

Date d'enregistrement : 30/04/2025



DURÉE

12 mois



SITE

Campus Nancy



TARIFS

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



PRÉREQUIS

Justifier d'une certification de niveau 5 validée ou justifier de 3 années d'expérience professionnelle

CERTIFICATION



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.

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/pedagogie-nancy/index.php/preinscription/>
- 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



- Chef de vente, responsable des ventes
- Responsable commercial
- Chargé d'affaires
- Technico-commercial

POURSUITES D'ÉTUDES



- Mastère Manager de la Performance Marketing et Commerciale
- Mastère Manager Marketing Digital et Communication

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

BLOC 1 : ÉLABORER LE PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL

- Mener une veille stratégique en mobilisant les techniques et outils numériques intégrant l'IA
- Analyser son portefeuille clients en s'appuyant sur l'analyse des données et en mettant en œuvre une approche prédictive au moyen de solutions d'IA.
- 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 et cibles prioritaires
- Élaborer un plan de prospection omniscanale
- Créer du contenu et outils de prospection (utilisation de l'IA)
- Analyser et suivre et optimiser les campagnes de prospection

BLOC 3 : 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

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

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Examens de blocs

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.

EN PARTENARIAT



un réseau



89%

TAUX DE RÉUSSITE AU DIPLÔME !

CONTACT

CCI FORMATION EESC **CAMPUS NANCY**

Justine BRIERY-KANY

commerce@eesc.fr

07 63 94 88 53