



DIPLÔME BAC+3

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

## Objectifs

- Former des managers de développement commercial
- Gérer le développement commercial en mode projet
- Contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Manager une équipe de commerciaux
- Développer ses talents de négociateur

## Public

S'adresse aux personnes (sous conditions) :

- Titulaires d'un bac +2 ou d'un titre équivalent niveau III  
Soit :
  - Ayant 3 années d'expérience professionnelle
- Formation en alternance :
- Contrat de professionnalisation/ d'apprentissage
  - Projet de transition Professionnelle / Contrat de sécurisation Professionnelle

## Qualités requises

Persévérance / dynamisme / aisance relationnelle aigüe / goût pour la négociation / rigueur / diplomatie / prise d'initiatives.

Le Responsable du Développement Commercial est en charge de **développer le chiffre d'affaires** de l'entreprise dans laquelle il travaille. Rattaché au Directeur commercial, il **met en œuvre la politique commerciale** définie par sa Direction, élabore et conduit un **plan d'actions commerciales**, organise la **prospection** et **négoce** les offres avec les clients.

Véritable **acteur de terrain**, le responsable du développement commercial travaille en collaboration avec les différents services de l'entreprise.

Il contribue aussi de manière active à la **fidélisation des clients** en vérifiant la bonne réalisation des prestations convenues.

Le Responsable du Développement Commercial peut travailler en **B to B** ou en **B to C** selon le secteur d'activité de l'entreprise qui l'emploie.

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Responsable développement commercial
- Responsable E-commerce
- Technico-commercial
- Responsable Grands Comptes
- Chargé d'affaires

## Témoignage

« Lors de la formation RDC, nous avons appris à être des professionnels. Cette formation sort du cadre scolaire classique et nous fait prendre de la hauteur. Nous avons pu mettre en œuvre notre créativité et nos idées afin de mettre en place des actions commerciales, analyser un plan stratégique et trouver des solutions concrètes au sein de nos entreprises. Nous avons tous travaillé en collaboration ce qui nous a fait rapidement gagner en maturité professionnelle. »



61 Avenue Gambetta - BP 80527  
82065 MONTAUBAN Cedex  
Tél. 05 63 21 71 00  
Fax 05 63 21 71 09

[www.b2m-formation.com](http://www.b2m-formation.com)

## GÉRER ET ASSURER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des 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
- 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
- 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

### Taux de réussite

2020 **72%**

### Taux d'insertion

2019 **93%**

### Durée

1 an – D'octobre à septembre

### Rythme

3 semaines en entreprise  
1 semaine en formation

### Validation

Diplôme Bac +3 délivré par CCI France et le Réseau NÉGOVENTIS

### Méthodes Pédagogiques

Travaux de groupe faisant appel à la pédagogie active et aux moyens audiovisuels et/ou à distance. Un travail personnel important est demandé à chacun afin de préparer l'examen dans des conditions optimales.

### Recrutement

Tests et entretien de motivation  
Mercredis de l'Orientation  
(voir site [www.b2m-formation.com](http://www.b2m-formation.com))

### Les atouts de la formation

Coaching individuel et mise en relation avec les entreprises.  
Modules animés par des professionnels  
Suivis réguliers en entreprise  
Une expérience professionnelle et une formation rémunérée  
Travail en groupes en mode projet en partenariat avec une association caritative

### Accessibilité

Le centre de formation et nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous consulter.

## CONTACT

Angélique BARRA



05.63.21.71.13



a.barra@cci-formation.fr

VOTRE FUTUR, NOTRE AMBITION



61 Avenue Gambetta - BP 80527  
82065 MONTAUBAN Cedex  
Tél. 05 63 21 71 00  
Fax 05 63 21 71 09

[www.b2m-formation.com](http://www.b2m-formation.com)