

Responsable de Développement Commercial



CERTIFICATEUR : CCI FRANCE

RNCP 40568 - ENREGISTRÉ LE 30 AVRIL 2025

BAC+3, NIVEAU 6 - N°UAI : 0360777Z - CODE DIPLÔME : 26C3120J

BAC
+3



OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le titulaire du titre Responsable de Développement Commercial sera capable de :

- Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection commerciale
- Construire et négocier une offre commerciale
- Manager l'activité commerciale en mode projet



PROGRAMME

BLOC 1 : ÉLABORER LE PLAN OPÉRATIONNEL DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL

Mener une veille stratégique et intelligence concurrentielle
Analyser son portefeuille clients et segmenter
Définir des axes marketing et opportunités commerciales
Construire le plan de développement et les outils de pilotage
Présenter et 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 omnicanale
Préparer les actions de prospection
Créer du contenu et outils de prospection
Analyser, suivre et 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 et conduire un projet commercial
Coordonner l'équipe projet
Coordonner l'esprit d'équipe
Suivre, évaluer et effectuer le reporting de la performance commerciale

MASTERCLASS DIGITAL MANAGEMENT

Concevoir et créer des visuels
Animer une communauté
Améliorer la visibilité et la notoriété d'une marque
Développer sa marque personnelle
Administrer un site WordPress



OUVERTURE À L'INTERNATIONAL

Learning Expedition en Europe : cours, conférences, rencontres avec les acteurs économiques locaux

PUBLIC – PRÉREQUIS

Être titulaire d'un Bac+2 ou L2 (120 ECTS) ou toute certification de niveau 5 ou justifier d'une expérience de 3 ans

Recrutement sur dossier avec tests écrits et entretien de motivation

MÉTIERS VISÉS

Chef de vente, responsable de secteur, responsable commercial, responsable de développement, responsable grands comptes, responsable partenariat, chargé d'affaires...

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Piloter les actions commerciales d'une équipe
- Mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients importants
- Manager le développement commercial de son activité
- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise et gérer les projets commerciaux

PÉDAGOGIE

Face à face pédagogique alternant cours magistraux et mises en situation professionnelle (dont jeu d'entreprise)

E-learning sur une plateforme collaborative

Salles dédiées aux pédagogies actives, collaboratives

Salles informatiques avec logiciels spécifiques à la formation

Apprenants encadrés par un responsable de formation et une équipe de formateurs issus du milieu professionnel

MOYENS ET OUTILS

Supports de cours, vidéos, cas pratiques, plateformes collaboratives et interactives

Assistances technique et pédagogique appropriées - contact : 02 54 53 52 90

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

Évaluations par blocs de compétences (dossiers, épreuves orales)

Grille d'évaluation d'entreprise

DURÉE

À Châteauroux : 510 heures sur 1 an
(dont 55 heures en distanciel)

À Blois : 511 heures sur 1 an

RYTHME D'ALTERNANCE

À Châteauroux et Blois : 2 semaines en entreprise
1 semaine au Campus

DATE FORMATION

À Châteauroux : Du 17/09/2026 au 05/07/2027

À Blois : Du 25/09/2026 au 03/09/2027

PRIX

8 500 €/an

(pris en charge par l'OPCO de l'entreprise)



Accessible aux personnes en situation de handicap
Réfèrent handicap : 02 54 53 52 05



Pour aller plus loin et découvrir toute notre offre de formations, rendez-vous dès à présent sur

www.campus-centre.fr



CONTACTS

36

BENJAMIN BEURRIER

16 Place Saint Cyran
36 000 CHATEAUX
02 54 53 52 13
benjamin.beurrier@indre.cci.fr

37

MARINE MACIA

6 Rue Anne de Bretagne
41 000 BLOIS
02 54 57 25 12
marine.macia@loir-et-cher.cci.fr

41

45

Siret : 183 600 014 000 58
N° d'activité formation : 2436P000136

