Mise à jour : 16/05/2025

BAC+3 - Responsable développement commercial Généraliste/Webmarketing

Piloter les actions commerciales d'une équipe, de mener des négociations avec les clients les plus importants.

Dates
Septembre 2025 à juin 2026

Inscription du 01/01/2025 au 31/08/2025

Durée
1 an en alternance - 469 H de formation en Présentiel dont 28 H d'examen

Tarifs
Nous consulter - Fiche RNCP 40568 - Responsable de développement commercial - Certificateur : CCI FRANCE - Date d'enregistrement de la certification : 30/04/2025.

Possibilités de financement
Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

Lieux
GAP

Contact
Pascale STOUVENOT
06 33 65 65 61
p.stouvenot@cci05formation.fr

Référent Handicap
Aurélie THAVEAU
06 49 48 72 57
a.thaveau@cci05formation.fr

Modalités d'accès
Dossier de candidature (lettre de motivation + CV) avec tests/entretien

Délai d'accès
Candidature à fournir avant le :
31/08/2025

Blocs de compétences
Les blocs de compétences doivent être validé dans leur globalité pour l'obtention du diplôme, en cas d'échec, les étudiants ont 5 ans pour repasser les blocs non obtenus. Blocs : RNCP36395BC01 - Elaboration du plan plan opérationnel de développement commercial omnicanal / RNCP36395BC02 - Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanal / RNCP36395BC03 - Construction et négociation d'une offre commerciale / RNCP36395BC04 - Management de l'activité commerciale en mode projet.

Équivalence
Aucune

Passerelles
Aucune

Suite de parcours
Poursuite des études possible sur un Master ou

Publics

Jeunes de moins de 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion.

Objectifs

- Diriger une équipe
- Piloter les actions commerciales d'une équipe
- Mener des négociations
- Assurer la rentabilité du centre de profit/business
- Gérer des projets
- Développer et valoriser son portefeuille clients

Pré-requis

Etre titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau III avec une expérience professionnelle dans les fonctions commerciales.

Programme

Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances, analyser les profits et comportements de ses clients, définir des actions marketing et commerciales innovantes, élaborer le plan d'action commercial omnicanal, présenter un plan d'action commercial argumenté.

Elaboration et mise en oeuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

Identifier les marchés et les cibles à prospecter, constuire le plan de prospection omnicanale, préparer les actions de prospection, conduire des entretiens de prospection, analyser les résultats de prospection.

Construction et négociation d'une offre commerciale

Diagnostiquer les besoins du client, construire et chiffrer une offre adaptée, argumenter son offre commerciale, élaborer une stratégie de négociation, conduire une négociation commerciale, contractualiser la vente, évaluer le processus de négociation.

Management de l'activité commerciale en mode projet

Travailler en mode projet, organiser et mobiliser une équipe projet, coordonner et animer l'équipe du projet commercial, évaluer la performance des actions commerciales

EVALUATIONS

Examens en fin de formation suivant le référentiel du diplôme.

Obtention du diplôme : examen de blocs, pratique professionnelle en entreprise (soutenance).

EQUIPE PEDAGOGIQUE

Formateurs spécialisés en milieu professionnel

Débouchés

Directeur commercial adjoint, chef du service commercial, chef de secteur.

Les +

un équivalent BAC+5 - Possibilité de parcours Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Taux de satisfaction
93% session 2023-2024

Taux de réussite
90%

Nombre de stagiaires
10 apprentis

Taux d'abandon/interruption
0%

Taux d'insertion
30%

Possibilité de VAE sur ce titre - Nous consulter