



Filière métier  
**Commerce - Vente - Immobilier**

**Responsable de Développement Commercial - BAC+3**

*Sur 1 an*

**CERTIFIÉ PAR**

**STATUT**

CONTRAT D'APPRENTISSAGE : de 15 à 29 ans (\*1)

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION : à partir de 16 ans (\*2), Statut étudiant possible (avec périodes de stages)

**RYTHME DE L'ALTERNANCE**

1 semaine CFA / 2 semaines entreprise, 2 jours en CFA / 3 jours en entreprise



un réseau



**OBJECTIFS**

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

- Élaborer et proposer la politique commerciale de son entreprise,
- Analyser et évaluer les différentes composantes du marché
- Assurer la veille concurrentielle des marchés, des produits, des concurrents et de leurs environnements
- Déterminer les orientations stratégiques, les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en place
- Conduire, dans son secteur de vente, les négociations commerciales importantes en France et à l'étranger
- Maîtriser les techniques essentielles de management
- Évaluer les performances de ses collaborateurs
- Animer, coordonner et contrôler les activités de ses collaborateurs, nécessaires au développement sur le marché

**POURSUITES D'ÉTUDES**

- Master professionnel

**ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES**

- Responsable commercial
- Attaché-e commercial-e
- Attaché-e technico-commercial-e

**CONTENU DE LA FORMATION**

**Bloc A - Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal**

- Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances
- Analyser les profils et comportements de ses clients
- Définir des actions marketing et commerciales innovantes
- Élaborer le plan d'action commercial omnicanal
- Rédiger un plan d'action commercial argumenté

**Bloc B - Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale**

- Identifier les marchés et les cibles à prospecter

- Construire le plan de prospection omnicanale
- Préparer les actions de prospection
- Conduire des entretiens de prospection
- Analyser les résultats de prospection

#### **Bloc C - 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

#### **Bloc D - 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

### **LIEU D'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ**

Tout type d'entreprise au sein du service commercial.

### **MISSIONS SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIÉES À L'APPRENTI-E PAR L'ENTREPRISE**

#### **Activité 1 Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal**

- Analyser le marché, les comportements d'achat et les attentes des clients- Réceptionner
- Identifier les actions contribuant au développement commercial omnicanal
- Construire un plan d'action commercial omnicanal
- Formaliser et présenter un plan d'action omnicanal à sa hiérarchie

#### **Activité 2 Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale**

- Choisir des marchés et des cibles à prospecter dans le respect de la stratégie de développement de l'entreprise
- Définir les actions de prospection omnicanale adaptée aux cibles visées et organiser les conditions de leur mise en œuvre
- Mettre en valeur les produits et l'espace commercial
- Réaliser des actions de prospection omnicanale
- Évaluer les résultats et l'efficacité du plan de prospection omnicanal mis en œuvre

#### **Activité 3 - Construction et négociation d'une offre commerciale**

- Analyser les besoins des clients et concevoir une offre commerciale adaptée
- Définir des besoins clients/prospects, les attentes explicites et sous-jacentes
- Construire une offre de produits/services adaptée aux besoins des clients/prospects
- Établir une proposition commerciale de l'offre produits/services adaptée
- ...

#### **Activité 4- Management de l'activité commerciale en mode projet**

- Manager l'activité commerciale en mode projet
- Organiser la mise en œuvre des actions commerciales et la mobilisation des équipes à impliquer
- Organiser des équipes impliquées dans la mise en œuvre des actions commerciales
- Coordonner les équipes impliquées et animer par des méthodes de management
- Évaluer le bilan des actions commerciales

\*\*\*\*\*

### **Certifié par**

l'ACFCI Réseau Négoventis

### **CONDITIONS D'ADMISSION**

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC +2) dans le secteur du commerce ou de la vente
- Une première expérience dans le secteur du commerce est souhaitable.

### **Prérequis exigés :**

aucun

### Aptitudes souhaitées :

Sens commercial, adaptabilité, esprit d'équipe, résistance au stress, esprit d'analyse et prise d'initiative .

### Contre-indication médicale :

aucune

### CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre. Nous consulter pour les prochaines dates de session.

### DURÉE

490 heures

### TARIF

1/ en alternance : formation financée par l'OPCO. Selon le niveau de prise en charge, un complément de financement (reste à charge) est demandé à l'entreprise.

2/ financement personnel : nous contacter

3/ statut étudiant : 7 500 €

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

Présentiel – Distanciel

### ÉVALUATION

Examen blanc – Mises en situation – Mémoire/soutenance - Examen final ponctuel - Évaluation par l'entreprise

### HANDICAP

-Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite.

-Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur [mission.handicap@fdme91.fr](mailto:mission.handicap@fdme91.fr)

### MODALITÉS D'OBTENTION

Certification totale ou partielle par bloc de compétences pour tous les candidats (issus d'un parcours de formation initiale ou professionnelle et VAE)

### PRÉINSCRIPTION en ligne ICI

**INFOS FILIÈRE TERTIAIRE SITE D'ÉVRY : 01 60 79 75 36 - [tertiaire.e@fdme91.fr](mailto:tertiaire.e@fdme91.fr)**

**INFOS FILIÈRE TERTIAIRE SITE DE MASSY : 01 69 19 46 00 - [tertiaire.m@fdme91.fr](mailto:tertiaire.m@fdme91.fr)**

### PROCESSUS D'INSCRIPTION À LA FDME

Inscription depuis le site internet [www.facmetiers91.fr](http://www.facmetiers91.fr)

Délais d'accès de 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

