



Mise à jour le 19/06/2026

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

SUR ÉVRY : 1 semaine CFA / 1 semaine entreprise - SUR MASSY : 2 jours CFA / 3 jours 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 présente 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 e organiser les conditions de leur mise en œuvre
Mettre en valeur les produits et l'espace commercial
- Réaliser des actions de prospection omnicanale
- Evaluer 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

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

INFOS FILIÈRE TERTIAIRE SITE DE MASSY : 01 69 19 46 00 - tertiaire.m@fdme91.fr

PROCESSUS D'INSCRIPTION À LA FDME

Inscription depuis le site internet www.facmetiers91.fr

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

