



BACHELOR RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

**SUR
1 AN**
1 SEMAINE CFA
2 SEMAINES
ENTREPRISE

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

POURSUITE D'ÉTUDES

- Master professionnel

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

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



Certifié par CCI France
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 :

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

STATUT

APPRENTISSAGE



Être âgé-e
de 16 à 29 ans

PROFESSIONNALISATION



Demandeur-se
d'emploi à partir
de 26 ans

ÉTUDIANT



Avec périodes
de stages

CALENDRIER

Entrée possible à partir de septembre.
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/ en formation continue : nous contacter
3/ statut étudiant : 7 500 €



BACHELOR

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



CONTENU DE 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.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

- Présentiel
- Distanciel

ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examen blanc
- Contrôle en Cours de Formation
- Mises en situation
- Mémoire / soutenance
- Positionnement
- 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)

ÉQUIVALENCE(S)

Aunune information disponible

Inscription sur www.facmetiers91.fr

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



ÉVRY-COURCOURONNES

01 60 79 75 64 - tertiaire.e@fdme91.fr

INFOS

MASSY

01 69 19 46 00 - tertiaire.m@fdme91.fr