



BAC + 3

Responsable de développement commercial

Devenez responsable de développement commercial

Le Responsable de Développement Commercial (RDC) exerce son métier au sein d'entreprises, d'établissements ou d'agences relevant de secteurs d'activités variés. Sa clientèle peut être composée de particuliers ou d'entreprises. Vous aurez en charge de développer le chiffre d'affaires de votre entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou sur une zone géographique. En charge du déploiement de la politique commerciale définie par votre direction, vous élaborerez et conduirez un plan d'actions commerciales, organiserez votre prospection, proposerez et négocierez les offres avec les clients. Vous interviendrez sur des offres complexes, qui nécessitent l'élaboration de solutions « sur-mesure », adaptées aux besoins du client ou aux projets de l'entreprise. Vous travaillerez ainsi en étroite collaboration avec les autres services de l'entreprise : juridique, achat, marketing, technique..., et assurerez une fonction de pilotage du projet à ses différentes étapes.

Un programme adapté, des compétences assurées

• Gérer et assurer le développement commercial

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser des indicateurs (maîtrise d'Excel)
- Exploiter des données marketing au service de la stratégie commerciale
- Elaborer un plan d'actions commerciales
- Elaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

• Prospecter, analyser les besoins et négocier une offre

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte
- Réaliser un diagnostic client

- Construire une offre technique et commerciale
- Evaluer l'impact financier de la solution proposée
- Construire l'argumentaire de vente
- Préparer différents scénarii de négociation
- Maîtriser les techniques de communication nécessaire à la négociation
- Négocier en tenant compte des acteurs clés et des objections
- Contractualiser l'offre en respectant la législation en vigueur

- Manager une action commerciale en mode projet
- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Evaluer et analyser les résultats d'un projet

VALIDATION

**Diplôme de niveau 6
(BAC + 3) inscrit au RNCP**
« Responsable de
développement
commercial »

Diplôme reconnu par l'Etat
et délivré dans le cadre
du réseau national CCI
Négoventis.



Une pédagogie innovante

oCClgène propose une pédagogie active et motivante. Elle donne à chaque étudiant un rôle moteur dans sa propre formation.

oCClgène propose des outils, méthodes et pratiques pédagogiques en lien avec la transformation digitale. Soucieux d'apporter une réelle satisfaction à ses apprenants et de favoriser la participation active, oCClgène développe le blended learning : formations-actions, mises en situations réelles ou simulées, échanges de pratiques, serious game, travail en mode projet...

Conditions d'accès

Niveau III validé, permis B. Sens de l'autonomie, tenace, qualité relationnelle, force de persuasion, enthousiasme, capacité d'adaptation et d'écoute.

Carrières et Métiers

Les compétences acquises pendant cette formation permettent d'accéder à un certain nombre de postes dans les entreprises : responsable commercial(e), développeur commercial, chargé d'affaires, technico-commercial, responsable secteur/grands comptes.

Equipe Pédagogique

Nos formateurs sont tous des experts des domaines sur lesquels ils interviennent.

Ils ont tous exercé des responsabilités de premier plan en entreprise. Personnes d'expérience, ils partagent avec les stagiaires leur connaissance du terrain et leur apportent des solutions concrètes et opérationnelles. Véritables spécialistes de la pédagogie et de l'entreprise, nos intervenants sont animés par la même volonté :

- **Transmettre leur enthousiasme et leur expérience du métier,**
- **Permettre aux participants d'acquérir les outils et méthodes adéquats pour développer leurs compétences.**

Calendrier d'Alternance

Formation en Alternance : contrat d'apprentissage - contrat de professionnalisation.

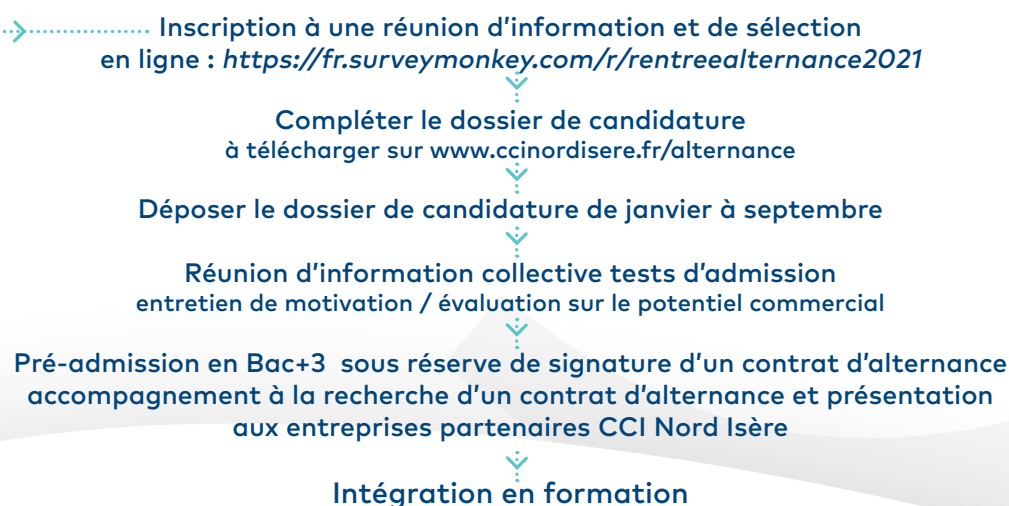
Durée de la formation : 1 an d'octobre 2021 à Septembre 2022.

455 heures de formation - oCClgène - Centre de Formation de la CCI Nord Isère à Villefontaine

Rythme de l'alternance : 1 semaine par mois en formation - 3 semaines en entreprise

Le Bac+3 RDC se prépare en alternance et les frais de formation sont donc pris en charge par un organisme auquel l'entreprise d'accueil cotise pour la formation professionnelle.

Processus d'Admission



100% D'EMPLOIS POUR LES DIPLÔMÉ(E)S

75 % DES CANDIDATS signent leur contrat d'alternance grâce à la mise en relation de la CCI

92,30 % DE RÉUSSITE au BTS en 2020