

LA FORMATION

Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » enregistrée pour 3 ans au RNCP (N° Fiche RNCP37849) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19 juillet 2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur. Cette certification est constituée de 3 blocs de compétences. Les blocs de compétences représentent une modalité d'accès modulaire et progressive à la certification, dans le cadre d'un parcours de formation ou d'un processus de VAE, ou d'une combinaison de ces modalités d'accès

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- **Acquérir** une expertise en gestion commerciale, techniques de vente et marketing.
- **Développer** des compétences en leadership et en gestion d'équipe.
- **Maîtriser** la communication et la négociation pour optimiser les relations clients.
- **Analyser** les marchés et élaborer des stratégies commerciales adaptées.
- **Mettre en pratique** les concepts théoriques à travers des stages et projets concrets.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Selon la taille de l'entreprise et son organisation interne, le responsable du développement commercial endosse des responsabilités plus ou moins élargies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale, et doit assurer tout ou partie des activités inhérentes. La complexité de son activité dépend également en grande partie du secteur d'activités, du niveau concurrentiel de son marché et de son implantation (régionale, nationale, internationale).

Cette formation prépare les futurs responsables du développement commercial à maîtriser les compétences essentielles pour piloter la stratégie commerciale d'une entreprise, optimiser la gestion des ventes et assurer la croissance durable de l'activité.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus.
Sans restriction d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé ou étant reconnu sportif de haut niveau.
Titulaire d'un diplôme de niveau 5 (bac +2), BTS, DUT.
Licence 2^{ème} année validée.
Titulaire d'un titre professionnel RNCP équivalent au bac +2.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Admission après étude du dossier de candidature*, tests d'admission et entretien de motivation.

Bénéficiaire d'un contrat d'apprentissage en alternance.

Inscription entre avril et novembre pour une entrée en formation en septembre.

*dossier de candidature disponible sur le site internet

PROGRAMME DE FORMATION

Bloc 1 : piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

Réaliser le diagnostic stratégique de l'entreprise
Définir les objectifs commerciaux
Élaborer le plan d'actions commerciales
Mettre en œuvre le plan d'actions commerciales

Bloc 2 : développer la stratégie de croissance de l'entreprise

Définir la stratégie commerciale de l'entreprise
Intégrer les typologies des clients dans la stratégie commerciale
Mettre en œuvre la stratégie commerciale omnicanale

Bloc 3 : manager une équipe commerciale

Recruter et intégrer un collaborateur de l'unité marchande.
Piloter le processus commercial par la mise en place d'outils de visualisation.
Développer des stratégies d'animation et de motivation de l'équipe commerciale.
Coordonner les opérations commerciales de son équipe.
Contrôler l'activité de l'équipe commerciale.
Eco-concept web
Outils digitaux

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation est animée par des professionnels du secteur, des conférenciers et des consultants spécialisés qui vous accompagnent tout au long de la formation et de façon individualisée :

- Apports théoriques et méthodologiques,
- Etudes de cas, mise en situation, projet de groupe...

MODALITES D'EVALUATION

- Contrôle continu, contrôle de blocs de compétences, évaluation en situation de travail
- Mémoire et Grand Oral

ENTREPRISES D'ACCUEIL

- Entreprise du secteur marchand,
- Entreprise multinationale,
- Entreprise commerciale et/ou industrielle,
- Entreprise de services,
- PME-PMI.

TARIFS DE LA FORMATION

Coût de la formation : 7320,00 Euros

Prise en charge financière assurée par France Compétences et gérée par l'opérateur de compétences (OPCO).

Pas de frais d'inscription pour le candidat.

Métiers visés

- Responsable du développement commercial
- Chargé-e du développement commercial
- Business developer
- Ingénieur commercial
- Attaché-e commercial
- Technico-commercial
- Chargé-e d'affaires

MODALITES DE LA FORMATION

- **Durée de la formation**
1 an - 598 heures
- **Type de contrat**
Apprentissage et contrat de professionnalisation
- **Rythme de l'alternance**
2 jours en centre de formation
3 jours en entreprise

INDICATEURS DE RÉSULTATS

2023/2024

100%

Et après ?

- Insertion professionnelle
- Mastère manager du marketing et performance commerciale *
Tous titres RNCP de niveau 7*
- * Sous réserve d'acceptation de votre dossier par les institutions en charge des parcours visés.

Matières enseignées

- Marketing
- Management
- Commerce
- Digital
- Coaching
- Entrepreneuriat

Le centre de formation Saint Michel s'engage à tout mettre en œuvre pour permettre l'accessibilité de son offre en fonction des besoins et compte tenu des difficultés particulières liées aux handicaps des personnes concernées.

Contactez nous pour plus d'informations :
referent-handicap@groupesaintmichel.fr



39 rue Martin Peller - 51100 Reims
03 26 77 62 86
www.groupesaintmichel.fr
secretariat.cf@groupesaintmichel.fr



GROUPE
**SAINT
MICHEL**
REIMS