

-
commerce
vente
marketing
-

Responsable de développement commercial

Certification RNCP
diplôme de niveau bac +3



Accessible en

contrat d'apprentissage

- AGFCPS APPRENTISSAGE
- CEPRECO APPRENTISSAGE
- SIADEP APPRENTISSAGE
- TERTIA APPRENTISSAGE

contrat de professionnalisation

- AGFCPS APPRENTISSAGE
- CCI AISNE APPRENTISSAGE
- CEPRECO APPRENTISSAGE
- TERTIA APPRENTISSAGE



CAPACITES REQUISES

bon niveau d'anglais exigé,
flexibilité, ouverture d'esprit,
grandes qualités de communication,
potentiel commercial et managérial

DUREE 1 an

L'ensemble de nos formations en ligne
cfa-hautsdefrance.fr



OBJECTIFS

Le responsable de développement commercial est un professionnel très qualifié et opérationnel, capable de piloter les actions commerciales d'une équipe et de mener en autonomie des négociations complexes avec les clients les plus importants. Il exerce aussi bien dans les grandes entreprises organisées en réseaux, en agences ou en centres de profit, que dans des PME-PMI disposant d'une fonction commerciale structurée.

DEBOUCHES / METIERS VISES

- Responsable de la stratégie commerciale
- Manager de la clientèle
- Développeur commercial
- Chargé de développement des grands comptes
- Responsable grands comptes
- Chef de secteur
- Responsable des ventes

ADMISSION

- Titulaires d'un BAC +2 à dominante commerciale (BTS, DUT, L2 validée, titre professionnel de niveau III)
- Dossier de candidature dûment complété, lettre de motivation et CV + test en anglais
- Entretien de motivation
- Tests de positionnement

RYTHME

2 jours en centre de formation et
3 jours en entreprise par semaine
(AGFCPS APPRENTISSAGE,
CCI AISNE APPRENTISSAGE,
SIADEP APPRENTISSAGE, TERTIA
APPRENTISSAGE)

1 à 2 semaines en centre de formation
et 2 à 3 semaines en entreprise
(CEPRECO APPRENTISSAGE)

FORMATION DISPENSÉE PAR L'(ES) UNITÉ(S) DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

AGFCPS APPRENTISSAGE
centredereformation.com
T. 03 21 93 78 45
Saint-Omer

CCI AISNE APPRENTISSAGE
formation.aisne.cci.fr
T. 03 23 27 00 10
cfa@aisne.cci.fr
Laon

CEPRECO APPRENTISSAGE
cepreco.fr
T. 03 20 24 23 23
Roubaix

SIADEP APPRENTISSAGE
apprentissage-siadep.fr
T. 03 21 79 42 42
apprentissage@siadep.com
Béthune, Lens

TERTIA APPRENTISSAGE
cfa.grandhainaut.cci.fr
T. 03 27 51 35 15
contact@grandhainautformation.fr
Aulnoy-lez-Valenciennes

**AGFCPS
APPRENTISSAGE**
CFA RÉGIONAL HAUTS-DE-FRANCE

**CCI AISNE
APPRENTISSAGE**
CFA RÉGIONAL HAUTS-DE-FRANCE

**CEPRECO
APPRENTISSAGE**
CFA RÉGIONAL HAUTS-DE-FRANCE

**SIADEP
APPRENTISSAGE**
CFA RÉGIONAL HAUTS-DE-FRANCE

**TERTIA
APPRENTISSAGE**
CFA RÉGIONAL HAUTS-DE-FRANCE

De nombreuses formations par contrat d'apprentissage et de professionnalisation sont proposées au sein des unités de formation par apprentissage intégrées aux établissements de formation des CCI Hauts-de-France, de l'AGFCPS et de l'ARCPP. Ces unités de formation sont fédérées par le CFA régional Hauts-de-France, 1er réseau régional de formation par contrat d'apprentissage et de professionnalisation issu du monde de l'entreprise.

VALIDATION

- Titre professionnel reconnu par l'État de « Responsable de Développement Commercial » de niveau II (BAC+3) inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles, par arrêté du 10 août 2012 publié au Journal Officiel du 22 août 2012
- Contrôle continu
- Matches de négociation
- Projet de développement commercial
- Soutenance d'un mémoire face à un jury de professionnels et chefs d'entreprise

CONTENU DE LA FORMATION

CONTRIBUER À LA GESTION ET AU DÉVELOPPEMENT D'UN CENTRE DE PROFIT

- Veille stratégique et benchmarking
- Stratégie et innovation
- Plan d'action commerciale

MENER DES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES COMPLEXES

- Entretien de négociation (jeux de rôle)
- Approche business to business
- Prospection commerciale
- Psychotechnique de l'acheteur
- Management risque client et analyse financière
- Influences interculturelles, anglais appliqué

MANAGER LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET SON ACTIVITÉ

- Gestion de reporting budgétaire
- Gestion de projets commerciaux
- Management de comptes clients
- Réseaux et influences

MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

- Recrutement
- Animation d'équipe
- Efficacité personnelle
- Communication

Une partie des cours sera réalisée en anglais.

LES +
DU CFA

+75 formations en alternance

2400 entreprises partenaires

+400 formateurs

83 % taux de réussite aux examens

86 % taux d'insertion professionnelle

+2500 apprentis alternants



Ces formations sont cofinancées par l'Union Européenne avec le Fonds Social Européen.

