

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

ALTERNANCE

PRÉ-REQUIS

ÊTRE TITULAIRE D'UN BTS OU ÉQUIVALENCE DE NIVEAU 5

DURÉE

1 AN
512 HEURES

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Responsable du développement commercial est un acteur clé de la croissance et du succès de l'entreprise : il a la charge du développement de la stratégie et de la performance commerciale. Il développe une vision stratégique et opérationnelle du développement commercial en l'alignant sur les objectifs globaux de l'entreprise. Il élabore, pilote et coordonne le plan d'action commercial pour respecter les objectifs fixés (actions de prospection et de vente, négociation et finalisation des contrats avec les clients les plus importants, relation client et expérience client).

Le contexte de l'activité du responsable du développement commercial est en pleine mutation, en écho à celle de l'ensemble de la société : transformation digitale des pratiques et des compétences, explosion du e-commerce, évolution du modèle managérial et montée en puissance des enjeux de la Responsabilité Sociétale des Entreprises.

Le Responsable du développement commercial a ainsi une connaissance et une vision globale de son entreprise, il exerce ses fonctions en étroite collaboration avec la direction marketing, en lien avec la direction générale de l'entreprise, pour mobiliser les équipes commerciales en partageant son expertise et en les accompagnant dans la réalisation de leurs objectifs.

RYTHME

Alternance, 1 jour par semaine au CFA et 1 semaine complète par mois.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Vous candidatez en direct
- Nous vous appelons pour un premier entretien téléphonique;
- Nous fixons avec vous la date à laquelle vous viendrez passer votre entretien de motivation;
- À la lumière de votre dossier scolaire et de nos échanges, l'équipe pédagogique décide si votre candidature est acceptée ou non ;
- Nous vous contactons sous un délai maximum de 3 jours pour vous annoncer la décision prise par la commission. Si vous êtes admis, un dossier d'inscription vous sera envoyé, dossier que vous devrez nous renvoyer sous 15 jours afin que votre admission soit définitivement validée.
- Délais d'accès : 1 semaine - Date de fin des inscriptions : 31 octobre

MÉTHODES

- Formation par la voie de l'apprentissage 1 jours / 4 jours , 1 semaine / mois
- Préparation aux contenus des programmes du référentiel pédagogique
- Des outils de liaison
- Dialogue et suivis réguliers avec les maîtres d'apprentissage ;
- Questionnaires de satisfaction ;
- Disponibilité par mail et téléphone de la direction pédagogique.

TARIF

- Frais de scolarité intégralement pris en charge par l'entreprise via les OPCO.
- Reste à charge de 750 euros TTC, voir conditions et modalités de paiement auprès de la direction financière de l'école.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Épreuves écrites et orales par bloc de compétences
- Grand oral final

CONTACTS

Directrice pédagogique

Mme Pépin Caroline : c.pépin@imcs-formation.fr

Directrice Administrative et Comptable

Mme Caumeil Clotilde : c.caumeil@imcs-formation.fr

BAC+3

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Débouchés des métiers

- **Chargé-e de développement commercial**
- **Responsable commercial**
- **Chargé-e d'affaires**
- **Responsable du développement des ventes**



PILOTER LE DÉVELOPPEMENT OPERATIONNEL DU PLAN D' ACTIONS COMMERCIALES

- Réalisation du diagnostic stratégique de l'entreprise
- Définition des objectifs commerciaux
- Elaboration et mise en œuvre du plan d'actions commerciales
- Evaluation et contrôle du plan d'actions commerciales

MANAGER UNE EQUIPE COMMERCIALE

- Pilotage du processus commercial
- Coordination de l'équipe commerciale
- Evaluation et contrôle de l'activité des collaborateurs

Poursuite d'études Master

DEVELOPPER LA STRATEGIE DE CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

- Définition de la stratégie commerciale de l'entreprise
- Développement de la relation client
- Mise en place de partenariats



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.