

# DIPLOME RESPONSABLE DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

## DIPLÔME NIVEAU 6



Des formations



<b>Missions professionnelles</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le responsable de développement commercial est un professionnel parfaitement opérationnel dans le pilotage d'actions commerciales. Il assure le développement commercial par objectifs, mène des négociations complexes, manage une équipe commerciale, anime la relation commerciale, contribue à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'Entreprise.</li> </ul>
<b>Objectifs opérationnels</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Négocier une offre</li> <li>Participer à la prospection</li> <li>Construire et présenter une proposition commerciale</li> <li>Maîtriser les éléments de gestion</li> <li>Conduire un projet</li> </ul>
<b>Public visé</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation : Jeune de 16 à 25 ans, Demandeur d'Emploi, Travailleur Handicapé, Public de la formation initiale</li> </ul>
<b>Prérequis</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Être titulaire d'un Bac + 2 ou diplôme équivalent inscrit au RNCP et satisfaire aux épreuves de sélection</li> <li>Être mobile et disponible</li> <li>Disposer d'un pouvoir de conviction et d'une capacité de persuasion</li> <li>Savoir analyser des situations et prendre des décisions</li> <li>Être capable de fédérer et de mobiliser une équipe autour d'un projet</li> </ul>
<b>Lieu</b>	CFA SAINTE MARGUERITE Centre d'Activités 467 rue des Grands Prés
<b>Moyens d'accès</b>	<p><u>SAINTE MARGUERITE :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ligne de bus (14 min à pied)</li> <li>Gare à 11 mn à pied (2700 m)</li> <li>Parking gratuit</li> </ul>
<b>Durée de l'action</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>434 heures en centre de formation en raison de 35h/semaine</li> </ul>
<b>Périodicité</b>	<p><u>SAINTE MARGUERITE :</u> réparties de septembre à juillet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>13 semaines en Seconde réparties de septembre à juillet</li> <li>Une semaine par mois en moyenne en centre</li> </ul>
<b>Délais d'accès à la formation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pour les alternants ayant signé un contrat : jusqu'au démarrage de l'action</li> <li>Pour les apprenants n'ayant pas encore signé de contrat au moment du démarrage de l'action : jusqu'à fin novembre</li> <li>Pour les apprenants bénéficiant d'un parcours individualisé : à tout moment au cours de l'année</li> </ul>
<b>Modalités d'accès</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sur dossier + entretien</li> <li>Tests de positionnement</li> <li>Dossier de candidature en ligne sur NETYPAREO <a href="https://netypareo.grandest.cci.fr/cciformation88/index.php/preinscription/">https://netypareo.grandest.cci.fr/cciformation88/index.php/preinscription/</a> puis Nouvelle Candidature</li> </ul>

<b>Diplôme visé</b>	Responsable de Développement Commercial, Titre RNCP 36395, niveau 6 enregistré au RNCP le 25/04/2022, délivré par CCI France.
<b>Contenu</b>	<p><b>COMPETENCES PROFESSIONNELLES :</b></p> <p><b>Bloc 1 : Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal:</b> 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</p> <p><b>Bloc 2 : Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale :</b> 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</p> <p><b>Bloc 3 :</b> 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</p> <p><b>Bloc 4 : Management de l'activité commerciale en mode projet :</b> travailler en mode projet ; organiser et mobiliser une équipe projet ; coordonner et animer l'équipe du projet commercial ; évaluer la performance des actions commerciales</p>
<b>Evaluation</b>	Contrôles en Cours de Formation et Epreuves de validation du diplôme en fin de parcours
<b>Moyens pédagogiques</b>	Supports de cours remis aux stagiaires, accès plateforme d'échange de documents. Vidéoprojecteur, salle équipée de matériel informatique multimédia connecté avec suite bureautique, imprimante multifonction, paperboard et/ou tableau blanc. Accès internet et à la suite Office 365
<b>Encadrement et équipe pédagogique</b>	Nos responsables pédagogiques et formateurs ont des qualifications et/ou expériences professionnelles dans le domaine de la formation professionnelle et/ou dans le(s) métier(s) visé(s) par la formation. Nos équipes comptent également un référent handicap
<b>Les débouchés</b>	<p><b>Métiers :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Responsable commercial</li> <li>- Manager de clientèle</li> <li>- Développeur commercial</li> <li>- Responsable grands comptes, Responsable de centre de profit</li> </ul> <p><b>Poursuite d'études :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Master, école de commerce</li> </ul>
<b>Contacts</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>CFA SAINTE MARGUERITE</b> Centre d'Activités 467 rue des Grands Prés 88100 SAINTE-MARGUERITE – Tél 03 29 56 80 72</li> <li>- <b>Christelle GERBEAUX</b> – Conseillère Formation et Apprentissage – <a href="mailto:c.gerbeaux@vosges.cci.fr">c.gerbeaux@vosges.cci.fr</a></li> <li>- <b>Laetitia HOUOT</b> – Responsable de site – <a href="mailto:l.houot@vosges.cci.fr">l.houot@vosges.cci.fr</a></li> </ul> <p>✉ : <a href="mailto:cfa@vosges.cci.fr">cfa@vosges.cci.fr</a></p> <p>🌐 : <a href="http://www.cfa-vosges-cci.fr">www.cfa-vosges-cci.fr</a></p>

**Tous nos diplômes en alternance sont entièrement gratuits : aucun frais d'inscription, aucun frais de dossier, aucun frais de scolarité.**

**Les locaux et la formation sont accessibles aux personnes en situation de handicap**