

# Responsable de Développement Commercial - niveau 6 (Bac +3)

Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE  
Marina CERIN  
06.63.16.76.76  
contact@campus120.cci.fr

Accès à la formation

Publics visés :  
  
Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarie(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :  
  
Dossier  
Entretien

Niveau d'entrée requis :  
  
Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST  
(Niveau 5 européen)

Conditions d'accès :  
  
• Candidater en ligne • Se présenter et satisfaire à l'entretien de motivation • Rentrée prévue en septembre / octobre • À partir de 15 ans sous condition et jusqu'à 29 ans révolus pour les contrats en alternance • Sans condition d'âge pour les personnes en situation de handicap

Prérequis pédagogiques :  
  
• Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 ( BAC +2 ) OU • Justifier de trois années d'expérience professionnelle hors alternance dans le secteur

Contrat de professionnalisation possible ?  
  
Oui

Objectif de la formation

Bloc 1 - Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal • Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances • Analyser les profils et comportements de ses clients • Définir des actions marketing et commerciales innovantes • Elaborer le plan d'action commercial omnicanal • Rédiger un plan d'action commercial argumenté Bloc 2 : Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale : • 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 Bloc 3 : Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal : • Diagnostiquer les besoins du client • Construire et chiffrer une offre adaptée • Argumenter son offre commerciale • Elaborer une stratégie de négociation • Conduire une négociation commerciale • Contractualiser la vente • Evaluer le processus de négociation Bloc 4 : Management de l'activité commerciale en mode projet : • Travailler en mode projet • Organiser et mobiliser une équipe projet • Coordonner et animer l'équipe du projet commercial • Evaluer la performance des actions commerciales

Contenu et modalités d'organisation

Bloc 1 - Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal : • Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances • Analyser les profils et comportements de ses clients • Définir des actions marketing et commerciales innovantes • Elaborer le plan d'action commercial omnicanal • Rédiger un plan d'action commercial argumenté Bloc 2 : Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale : • 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 Bloc 3 : Management des équipes de l'unité commerciale dans un contexte de vente omnicanal : • Diagnostiquer les besoins du client • Construire et chiffrer une offre adaptée • Argumenter son offre commerciale • Elaborer une stratégie de négociation • Conduire une négociation commerciale • Contractualiser la vente • Evaluer le processus de négociation Bloc 4 : Management de l'activité commerciale en mode projet : • Travailler en mode projet • Organiser et mobiliser une équipe projet • Coordonner et animer l'équipe du projet commercial • Evaluer la performance des actions commerciales

Validation(s) Visée(s)

Responsable de développement commercial - Sans niveau spécifique

Et après ?

Parcours de formation personnalisable ?    Oui    Type de parcours    Modularisé

Suite de parcours

Les diplômés peuvent poursuivre leurs études sur formations de niveau 7 (Bac +5).

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00254276	du 01/09/2022 au 31/07/2023	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE		<div>Contrat app éligible</div>	<div>FPC</div> <div>Contrat pro</div>
00461717	du 09/09/2024 au 16/06/2025	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE		Non éligible	<div>Contrat app</div>

00536382	du 01/09/2025 au 03/07/2026	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE	Non éligible	
00536384	du 01/09/2025 au 03/07/2026	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE	Non éligible	
00651299	du 01/09/2026 au 02/07/2027	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE	Non éligible	
00651300	du 01/09/2026 au 02/07/2027	Poitiers (86)	CAMPUS 120 - CFA DE LA CCI DE LA VIENNE	Non éligible	