

# Responsable du développement des affaires

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

ISME BORDEAUX  
Sandrine CECOTTI  
05.56.34.01.73  
sandrine.cecotti@formasup-campus.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Dossier  
Tests  
Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST  
(Niveau 5 européen)

### Conditions d'accès :

Titre validé de niveau 5 / Ou niveau 4 avec trois années d'expériences liées à la vente ou la gestion commerciale, et avec accord du certificateur

### Prérequis pédagogiques :

Titre validé de niveau 5 / Ou niveau 4 avec trois années d'expériences liées à la vente ou la gestion commerciale, et avec accord du certificateur

### Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

## Objectif de la formation

Le/la Responsable du Développement des Affaires a en charge un périmètre en responsabilité dont il/elle doit développer le potentiel d'affaires. Responsable du développement d'un secteur géographique, d'un portefeuille de comptes et en particulier de grands comptes, d'une agence commerciale, il/elle travaille exclusivement avec une cible de professionnels, utilisateurs, revendeurs-distributeurs ou prescripteurs. Les intitulés rencontrés peuvent à la fois tenir compte - du type de clientèle (responsable de comptes clés, responsable de comptes géographiques, ...), - des appellations habituellement utilisées dans le secteur d'activité (par exemple chef de secteur dans l'industrie agroalimentaire), - de l'expertise technique nécessaire (ingénieur commercial ou responsable technico-commercial), - de l'orientation stratégique (responsable de développement clientèle, responsable de la relation client), - de la structure du processus de commercialisation (responsable d'agence commerciale, équipe commerciale mobile, sédentaire, responsable des partenariats et des prescriptions,...) - de l'organisation interne de la nomenclature des métiers commerciaux au sein d'une même entreprise. Ces choix d'organisation ont pour finalité de rendre visible l'évolution dans la fonction ou dans la responsabilité commerciale de clients/prospects de plus en plus stratégiques pour l'entreprise (attaché commercial, responsable commercial géographique, responsable commercial grands comptes,.) - de la volonté des entreprises de « valoriser » le métier en intégrant une finalité de « communication » à destination de ses salariés mais surtout des candidats au recrutement.

## Contenu et modalités d'organisation

Efficacité Commerciale Stratégie commerciale et PAC Stratégie de génération de pré-leads à l'ère digitale Détection d'opportunités: téléphone commercial Détection d'opportunités: e-mailing, actions marketing direct Organisation commerciale Techniques d'achat: enjeux et processus d'achats Approche spécifique Grands comptes Collecte préalable d'informations Négociation 1 : Techniques de négociation centrée Client Négociation 2 : Négociation complexe Négociation en situation tendue ou conflictuelle Propositions et écrits commerciaux Plan d'Actions de fidélisation / Processus et outils à l'ère digitale Environnement stratégique du REDA Management stratégique d'entreprise Marketing d'entreprise Gestion - Finance Droit des Affaires Qualité de la démarche commerciale Management commercial Compétences support du REDA Informatique bureautique ( Excel avancé appliquée au commercial) Informatique bureautique ( PowerPoint avancé appliquée au commercial) Anglais et Business Prise de parole en public Communication écrite Gestion de Projet TOTAL HEURES des modules pédagogiques EPREUVES Business Game / Etude de cas ( strat commerciale et PAC/tb perform) Epreuves de Négociation (6/1) Soutenance fin de formation INTERFACE / SUIVI Suivi Autonomie et revisions, partiels et journée intégration Lancement Constitution de groupe ( théâtre, activité ludique,,,) Présentation et Suivi Mémoire Bilan

Parcours de formation personnalisable ?      **Oui**      Type de parcours      **Mixte**

## Validation(s) Visée(s)

**Responsable technico-commercial - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)**

MON  
COMPTE  
FORMATION

Éligible au CPF

## Et après ?

### Suite de parcours

Après l'obtention du Bachelor, une poursuite d'études est possible en : Mastère Manager Développement Commercial Mastère Manager d'Entreprise et de la Transition

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
<b>00294407</b>	du 12/09/2022 au 07/07/2023	BORDEAUX (33)	<b>ISME BORDEAUX</b>		  	
<b>00334041</b>	du 11/09/2023 au 12/07/2024	BORDEAUX (33)	<b>ISME BORDEAUX</b>		Non éligible	
<b>00334046</b>	du 11/09/2023 au 12/07/2024	Bordeaux (33)	<b>ISME BORDEAUX</b>			
<b>00461450</b>	du 16/09/2024 au 20/06/2025	Bordeaux (33)	<b>ISME BORDEAUX</b>		Non éligible	

00461449

du 16/09/2024 au  
20/06/2025

Bordeaux (33)

ISME BORDEAUX

MON  
COMPTE  
FORMATION

FPC