

# Bachelor Responsable de Développement Commercial

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

LE CAMPUS BY CCI DEUX-SÈVRES  
Nathalie MEBREK  
06.15.56.64.09  
n.mebrek@cci79.com

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarier(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 :

Pour un parcours vers la certification en formation initiale ou continue (salarié): Soit : un diplôme de niveau 5 ou bac+2 validé dans les domaines de la vente/commerce/distribution • un diplôme de niveau 5 ou bac+2 dans tout autre domaine et justifier d'une expérience minimale de 6 mois en vente/ commerce/distribution • 3 années d'expérience professionnelle dans le secteur d'activité vente/commerce/ distribution et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement. Cette formation s'adresse aux étudiants, salariés, salariés en contrat de professionnalisation, demandeurs d'emploi, personnes dans un dispositif VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).

### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

### Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

## Objectif de la formation

Devenir responsable de développement commercial : --> Elaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal --> Piloter l'activité d'une unité commerciale sur ses canaux physiques et digitaux --> Manager les équipes fonctionnelles dans un contexte de vente omnicanal

## Contenu et modalités d'organisation

1/ Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal : • Exercer une fonction de veille sur son secteur d'activité et sur la concurrence • Analyser les informations • Définir des actions marketing et commerciales innovantes • Élaborer le plan d'action commerciale omnicanal • Présenter un plan d'action commercial argumenté 2/ Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale : • Identifier les marchés et les cibles à proscrire • Construire le plan de prospection omnicanal • Préparer les actions de prospection • Conduire des entretiens de prospection • Analyser les résultats 3/ 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 • Contractualiser la vente • Évaluer le processus de négociation 4/ Management de l'activité commerciale en mode projet : • Travailler en mode projet • Organiser et mobiliser une équipe projet • Évaluer la performance des actions commerciales réalisées

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

## Validation(s) Visée(s)

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



Éligible au CPF

## Et après ?

### Suite de parcours

**Non renseigné**

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
<b>00302456</b>	du 17/10/2022 au 08/09/2023	Niort (79)	<b>LE CAMPUS BY CCI DEUX-SÈVRES</b>			
<b>00350019</b>	du 16/10/2023 au 27/09/2024	Niort (79)	<b>LE CAMPUS BY CCI DEUX-SÈVRES</b>			

**00349458**du 16/10/2023 au  
27/09/2024

Niort (79)

**LE CAMPUS BY CCI  
DEUX-SÈVRES**Non  
éligible**00506132**du 14/10/2024 au  
09/09/2025

Niort (79)

**LE CAMPUS BY CCI  
DEUX-SÈVRES**Non  
éligible