

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

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

EKLORE-ED  
FRANCHE MAGALI  
05.59.92.33.54  
magali.franche@esc-pau.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 :

Dans le cadre d'un parcours en alternance, l'entrée en formation est conditionnée à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise. Dans le cadre d'un parcours en formation continue, le candidat doit justifier d'au minimum 3 ans d'expérience professionnelle et satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement. Dans les deux cas, il appartient au candidat de remplir lisiblement le dossier d'inscription, d'y joindre l'intégralité des pièces nécessaires obligatoires (nous consulter) à la constitution de son dossier avant la date d'entrée en formation.

### Prérequis pédagogiques :

Aucun, toutes les filières et métiers sont acceptés.

### Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

## Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le (la) candidat est en capacité de définir, animer les actions de développement commercial, et prendre en compte un contexte de négociation complexe. Les débouchés possibles sont : Commercial(le), Chef(fe) de vente, Responsable des ventes, Chef(fe) de secteur, Responsable de secteur, Responsable commercial, Responsable de développement...

## Contenu et modalités d'organisation

Le programme est composé de 4 blocs de compétences : BLOC 1 : ELABORATION DU PLAN OPERATIONNEL DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNISCANAL Exercer une fonction de veille et analyser les tendances, Analyser les profils et comportements de ses clients, Définir des actions marketing et commerciales innovantes, Elaborer le plan d'action commercial omniscanal, Rédiger un plan d'action commercial argumenté. BLOC 2 : ELABORATION ET MISE EN OEUVRE D'UNE STRATEGIE DE PROSPECTION OMINISCANALE Identifier les marchés et les cibles à prospector, Construire le plan de prospection omniscanale, Préparer les actions de prospection, Conduire des entretiens de prospection, Analyser les résultats de prospection. BLOC 3 : CONSTRUCTION ET NEGOCIATION D'UNE OFFRE COMMERCIALE 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'ACTIVITE 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. Le contenu permet l'acquisition des compétences professionnelles, permettant d'adopter une logique de travail sur le plan technique et comportemental. Le parcours peut être suivi dans sa totalité ou par bloc de compétences. Pour le détail du contenu merci de nous contacter ou de consulter notre site internet : [www.esc-pau.fr](http://www.esc-pau.fr)

Commentaires sur la durée hebdomadaire

Possible dans le cadre d'un parcours en formation continue uniquement

Parcours de formation personnalisable ?

Oui Type de parcours Mixte

Commentaires sur la parcours personnalisable

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h du lundi au vendredi.

## Validation(s) Visée(s)

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

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

## Et après ?

### Suite de parcours

Emploi ou Master (Bac+5) d'Ecole de Commerce

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00310839	du 19/09/2022 au 10/10/2023	Pau (64)	EKLORE-ED		MON COMPTE FORMATION FPC	Contrat pro
00310680	du 15/11/2022 au 06/06/2023	Pau (64)	EKLORE-ED		MON COMPTE FORMATION FPC	Contrat pro
00371099	du 18/09/2023 au 08/10/2024	Pau (64)	EKLORE-ED		Non éligible	Contrat app

00360667

du 14/11/2023 au  
04/06/2024

Pau (64)

EKLORE-ED

MON  
COMPTE  
FORMATION

FPC

00438856

du 16/09/2024 au  
16/09/2025

Pau (64)

EKLORE-ED

Non  
éligible

Contrat  
app