

Bachelor Responsable du développement commercial

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CAFA FORMATION BDX
Thomas PORTIER
05.57.87.64.92
cafa@cafa-formations.com

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
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Dossier + entretien

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Selon la taille de l'entreprise et son organisation interne, le responsable du développement commercial endosse des responsabilités plus ou moins élargies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale, et doit assurer tout ou partie des activités inhérentes. La complexité de son activité dépend également en grande partie du secteur d'activités, du niveau concurrentiel de son marché et de son implantation (régionale, nationale, internationale). Selon Les Métiers en 2030 – rapport coréalisé par France stratégie et la Dares, les cadres commerciaux font partie d'une typologie de métiers qui pourraient manquer de main-d'œuvre, aggravant les tensions actuelles sur le recrutement. Dans cette catégorie, qui inclut les métiers expérimentés ou de seconde partie de carrière, le recrutement se fait plutôt parmi des personnels expérimentés (peu de débutants) et les départs en fin de carrière sont importants. Afin de réduire les tensions sur le recrutement, il serait nécessaire de diversifier les canaux de recrutement, en attirant des professionnels en provenance d'autres métiers (mobilités), des professionnels déjà en poste, ou des jeunes débutants. Cette démarche devra être accompagnée de l'adaptation des dispositifs d'accompagnement, proposer des formations spécifiques et former des chômeurs à des métiers qui recrutent, y compris des cadres commerciaux

Contenu et modalités d'organisation

S1- PILOTER LE DEVELOPPEMENT OPERATIONNEL DU PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES S 1.1 L'ETUDE DE MARCHÉ La démarche mercatique S1.2 LE DIAGNOSTIC STRATEGIQUE S1.3 LA RECHERCHE D'ACTION COMMERCIALES S 1.4 LE PLAN D'ACTIONS COMMERCIALES MARKETING DIGITAL - Stratégie UX - Data et marketing - Communication digitale « Digital Brand Content » S2 - DEVELOPPER LA STRATEGIE DE CROISSANCE DE L'ENTREPRISE S 2.1 STRATEGIE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE S2.2 TYPOLOGIE DES CLIENTS S.2.3 L'ACTION PAR LE PRIX S 2.4 L'ACTION PAR LA COMMERCIALISATION COMMERCE INTERNATIONAL - Environnement des marchés internationaux - Le développement à l'international - La vente à l'international S3 MANAGER UNE EQUIPE COMMERCIALE S 3.1 LE RECRUTEMENT S 3.2 LE PILOTAGE DE LA FORCE DE VENTE

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

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

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00498956	du 01/09/2025 au 28/07/2028	Bordeaux (33)	CAFA FORMATION BDX		Non éligible	