

Bachelor RDC Responsable de Développement Commercial (compléments possibles : parcours communication numérique ou parcours opérations internationales)

<p>Financement</p> <p>Formation professionnelle continue Non conventionnée / sans dispositif</p> <p>Organisme responsable et contact</p> <p>CFA CCI CHARENTE FORMATION ALAIN BOUTENEIGRE 05.45.90.13.27 abouteneigre@ccicharente-formation.fr</p> <p>Accès à la formation</p> <p>Publics visés :</p> <p>Demandeur d'emploi Jeune de moins de 26 ans Personne handicapée Salarier(e) Actif(ve) non salarié(e)</p> <p>Sélection :</p> <p>Dossier</p> <p>Niveau d'entrée requis :</p> <p>Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)</p> <p>Conditions d'accès :</p> <p>-Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre certifié de niveau 5 (BAC+2) -Test de positionnement et entretien individuel -Se pré-inscrire sur le site internet</p> <p>Prérequis pédagogiques :</p> <p>Non renseigné</p> <p>Contrat de professionnalisation possible ?</p> <p>Non</p>	<p>Objectif de la formation</p> <p>À l'issue de la formation, le titulaire du Bachelor Responsable de Développement Commercial sera parfaitement équipé pour exceller dans divers secteurs d'activité. Sa principale mission consistera à stimuler la croissance du chiffre d'affaires de son entreprise ou de son organisation. Grâce à une analyse approfondie de son secteur d'activité et du marché, ainsi qu'une compréhension pointue des stratégies déployées par les acteurs concurrents, il sera en mesure de concevoir et de mettre en œuvre un plan d'actions commerciales innovant et adapté aux multiples canaux de distribution, notamment digitaux. Il sera également un moteur dans la gestion des projets de développement commercial. Doté d'une grande autonomie, il sera capable de mener des négociations complexes avec les clients, en s'appuyant sur des méthodes éprouvées et les dernières technologies de communication. Sa capacité à源源不断地 sourcer efficacement, prospector avec succès et développer un portefeuille clients de haute qualité sera un atout majeur pour l'entreprise</p> <p>Contenu et modalités d'organisation</p> <p>-Élaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal: analyser le marché, réaliser un diagnostic externe et interne de l'entreprise, élaborer une stratégie, et un plan d'actions commerciales, mettre en œuvre et suivre des actions; -Proposer et mettre en œuvre une stratégie de prospection omnicanale : Connaitre sa cible, proposer un plan de prospection, fixer les objectifs, mettre en œuvre les résultats -Construire et négocier une offre commerciale -Proposer une solution adaptée et chiffrée, élaborer une stratégie de négociation, évaluer la performance -Manager une action commerciale en mode projet : Analyser les compétences à mobiliser, structurer la conduite des dossiers en mode projet, planifier suivre et évaluer le projet. -Une option complémentaire possible au choix de l'étudiant : * Gérer les opérations à l'international de l'entreprise. * Gérer la communication numérique de l'entreprise</p> <p>Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné</p> <p>Validation(s) Visée(s)</p> <p>Responsable de développement commercial - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)</p> <p>Et après ?</p> <p>Suite de parcours</p> <p>parcours ingénieur d'affaires BAC+5 : titre manager en ingénierie d'affaires niveau 7</p>
---	---

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00538760	du 15/09/2025 au 11/07/2026	L'Isle-d'Espagnac (16)	CHARENTE BUSINESS SCHOOL ANGOULEME		Non éligible	
00652233	du 14/09/2026 au 31/07/2027	L'Isle-d'Espagnac (16)	CHARENTE BUSINESS SCHOOL ANGOULEME		Non éligible	