

Responsable du développement commercial

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

PIGIER-MBWAY-MY DIGITAL
SCHOOL-WIN-STUDIOM-IPAC
BACHELOR FACTORY
MOUSNIER Ana
06.22.77.78.07
ana.mousnier@mbway.com

Accès à la formation

Publics visés :

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

Sélection :

Inscription obligatoire par un conseiller
en insertion professionnelle
Dossier
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

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

Conditions d'accès :

IPAC BACHELOR FACTORY accorde une grande importance à la sélection de ses étudiants, à la cohérence de leur motivation, de leur potentiel et de leurs valeurs avec les objectifs pédagogiques et professionnels de ses enseignements. Prérequis, dossier de candidature et examen d'entrée sont similaires pour les 3 Bachelors. Être titulaire d'un diplôme titre de niveau Bac+2, ou attester de l'obtention des crédits ECTS correspondant. Dossier de candidature CV, justificatifs diplômes Lettre de motivation : personnalité, projet professionnel. Examen d'entrée Présentation collective des exigences en matière de compétences emploi et métier Mise en situation professionnelle individuelle Tests de logique et de Culture Générale.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Cette certification professionnelle s'inscrit dans un contexte de forte transformation. Le métier de Responsable du développement commercial a évolué depuis plusieurs années sous l'influence de la transformation numérique de la société et du secteur commercial, la culture digitale continuant à appeler une transformation des pratiques commerciales et des compétences qui leur sont associées. De nouveaux canaux de distribution sont apparus et ont fait évoluer les techniques de vente et l'acte d'achat, redistribuant les cartes en termes de conception de stratégies de développement commercial et de modalités de déploiement des actions commerciales afférentes, et ce, tous secteurs d'activité confondus. Le déploiement omnicanal des réseaux de distribution, la visibilité permanente et démultipliée des offres commerciales, l'accès universel à l'information procuré par la digitalisation aux consommateurs BtoB et BtoC génère une dynamique concurrentielle très importante. Les réseaux sociaux sont totalement intégrés dans les pratiques commerciales afin de promouvoir la notoriété et l'image de l'entreprise, ou lors du lancement d'un nouveau produit ou service. Prospects et clients développent une connaissance fine, voire experte, de l'offre de produits et services qu'une multitude d'opérateurs commerciaux leur soumettent par le biais de sites internet, de blogs, de réseaux sociaux, de podcasts ... de plus, ils disposent d'un large accès à des avis de consommateurs reposant sur des systèmes de notation des entreprises, produits et services du marché, plus ou moins sophistiqués et crédibles.

Contenu et modalités d'organisation

Contribuer à l'élaboration de la stratégie de développement commercial Développer et assurer le suivi de la performance commerciale Animer le projet de développement commercial et assurer le suivi de l'expérience client Compétences pour contribuer à l'élaboration de la stratégie de développement commercial Compétences pour développer et assurer le suivi de la performance Compétences pour animer le projet de développement commercial et assurer le suivi de l'expérience client commerciale

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
00551693	du 01/09/2025 au 31/08/2026	Bordeaux (33)	PIGIER-MBWAY-MY DIGITAL SCHOOL- WIN-STUDIOM-IPAC BACHELOR FACTORY		Non éligible	