

# Responsable de développement commercial

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

CAMPUS DU LAC  
Accueil du campus  
05.56.79.52.00  
campus@formation-lac.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 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST  
(Niveau 5 européen)

### Conditions d'accès :

Justifier d'une certification de niveau 5 validée  
Ou Justifier de 3 années d'expérience professionnelle

### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

## Objectif de la formation

Le responsable du développement commercial exerce au sein d'entreprises relevant de secteurs extrêmement diversifiés comme le commerce, l'industrie, les transports, les communications, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies. Rattaché à un directeur commercial, un directeur région au sein d'entreprises dotées de départements commerciaux, ou directement auprès du chef d'entreprise pour les PME, le Responsable du développement commercial a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.

## Contenu et modalités d'organisation

Activités visées : Veille sur l'évolution des marchés, des produits, du comportement d'achat et des attentes clients Identification, évaluation et sélection des actions contribuant au développement commercial omnicanal Construction du plan d'action commercial omnicanal Elaboration de la stratégie de prospection de l'entreprise Etablissement du plan de prospection omnicanal Réalisation des actions de prospection omnicanale Analyse des besoins clients et conception d'une offre commerciale adaptée Conduite de la négociation commerciale avec le client/prospect en vue de la vente de l'offre Entretien de la relation avec les membres du portefeuille clients et fidélisation Organisation de la mise en œuvre des actions commerciales et la mobilisation des équipes à impliquer Coordination des équipes impliquées et animation du collectif par les méthodes de management et de communication adaptées Suivi, évaluation continue et bilan des actions commerciales réalisées

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

## 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
00600172	du 05/09/2025 au 03/07/2026	Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC			
00600119	du 05/09/2025 au 03/07/2026	Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC		Non éligible	
00600171	du 05/09/2025 au 03/07/2026	Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC		Non éligible	
00599776	du 06/02/2026 au 19/06/2026	Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC			
00661138	du 04/09/2026 au 28/06/2027	Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC		Non éligible	

00661140

du 04/09/2026 au  
28/06/2027

Bordeaux (33)

CAMPUS DU LAC



00661137

du 04/09/2026 au  
28/06/2027

Bordeaux (33)

CAMPUS DU LAC

Non  
éligible

