# 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

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible?

## 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)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

## Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

#### Calendrier des sessions

du 05/09/2025 au	Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
Bordeaux (33) CAMPUS DU AC	00600119		Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC			Contrat
	00600171		Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC		Non éligible	Contrat
00599776 du 06/02/2026 au 19/06/2026 Bordeaux (33) CAMPUS DU LAC FORMATION FORMATION	00599776		Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC		MON COMPTE FORMATION	FPC
00600172 du 05/09/2025 au 03/07/2026 Bordeaux (33) CAMPUS DU LAC FORMATION FORMATION	00600172		Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC		MON COMPTE FORMATION	FPC