



RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

NIVEAU 6

BAC +3

Titre à finalité professionnelle CCI France
Diplôme reconnu par l'État



Une option facultative parmi :

- Marketing et Marketing digital
- Entrepreneuriat
- Communication et Evènementiel

Découvrez la formation



Public

Cette formation est ouverte à tout public

Prérequis

Être titulaire d'un Bac +2 ou d'un titre homologué de niveau 5
Ou justifier de 3 ans d'expérience professionnelle dans le secteur de la vente

Durée et date

1 an
Octobre à juillet

Financement de la formation

Pris en charge par l'entreprise et/ou l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'alternance

Rémunération

Entre 27% et 100% du SMIC sauf convention collective plus avantageuse

Inscription

Sur dossier de candidature après inscription sur www.campussuddesmetiers.com, suivi de tests de positionnement et d'un entretien

LE MÉTIER H/F

Le responsable de 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.

Il 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.

LA FORMATION

Rythme de l'alternance : 1 semaine centre / 3 semaines entreprise.

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative : il se fait au travers de mises en situations et de challenges.

LES OBJECTIFS

- Construire un plan stratégique de prospection et de développement omnicanal
- Négocier une offre commerciale
- Commercialiser des produits ou services
- Animer une réunion d'action commerciale
- Gérer un projet

LES AVANTAGES

- Un large choix de secteurs d'activités pour effectuer l'alternance
- Des poursuites d'études variées
- Des cours dispensés par des professionnels du métier
- Le choix d'une option en fonction du projet professionnel

LE PROGRAMME

Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Analyser les comportements d'achat des clients
- Identifier et sélectionner des actions marketing et commerciales adaptées
- Structurer le plan d'action commercial omnicanal

Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Déterminer les cibles du plan de prospection omnicanale
- Sélectionner les actions de prospection omnicanale à mettre en œuvre
- Réaliser ou superviser la production des supports de communication

Construction et négociation d'une offre commerciale

- Analyser les spécificités et caractéristiques d'une demande ou d'une opportunité commerciale avec un client/prospect
- Conseiller le client/prospect sur de nouvelles propositions de produits/services innovantes
- Structurer une proposition commerciale professionnelle et attractive

Management de l'activité commerciale en mode projet

- Travailler en mode projet en organisant et en mobilisant une équipe
- Animer les réunions commerciales
- Evaluer en continu les performances des actions commerciales réalisées

Une option au choix

- **Marketing et Marketing digital** : décrypter les tendances du consommateur pour élaborer des stratégies de positionnement de marque et des campagnes publicitaires
- **Entrepreneuriat** : acquérir les compétences pour lancer et développer avec succès sa propre entreprise
- **Communication et événementiel** : acquérir les compétences pour promouvoir un événement, en utilisant des stratégies de marketing et des canaux de communication ciblés



LES DÉBOUCHÉS H/F

- Business developer
- Ingénieur commercial
- Responsable commercial
- Chargé de clientèle particuliers / professionnels

LES POURSUITES

- Insertion professionnelle immédiate possible
- Poursuite d'études possible dans d'autres établissements

L'ÉVALUATION

- Évaluation finale par blocs de compétences
- Soutenance orale devant un jury composé de professionnels
- **Juin - Juillet**

LES + DU CAMPUS

- ✈ Mobilité internationale
- 🍴 Cafétéria et Food Truck
- 🏊 1000 m2 d'espaces sportifs
- 🚌 Transports de proximité (bus / tramway / vélos / parking relais Ligne d'Azur ...)
- 🛒 Commerces de proximité
- 📱 Application mobile
- ♿ Accessibilité PMR ainsi qu'un référent handicap

LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS offre aux étudiants la possibilité de suivre des formations **du niveau Bac au Bac+3** pour se former aux métiers du **commerce, de la vente et de la distribution, de l'assistantat, du numérique, de l'informatique et du tourisme.**

L'école propose des cursus en alternance et en statut temps plein, dispensés par des professionnels experts dans leurs domaines. Faites vos premiers pas en entreprise tout en poursuivant votre formation à l'école !

ICS
Institut du Commerce
et des Services

CSM
Campus Sud des Métiers



Kelly Videira
kelly.videira@cote-azur.cci.fr
04 92 29 45 53

Campus Sud des Métiers
13 avenue Simone Veil, 06200 Nice

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
• Actions de formation
• Bilans de compétences
• Actions de formation par apprentissage
• Actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience

Formation RNCP36395, publiée le 25/04/2022, valide jusqu'au 25/04/2025
Certifiée par CCI France