



# RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Partenariat avec **T. PLUS**  
L'outil sociétal

OPTION : INSERTION PROFESSIONNELLE ET RECRUTEMENT

NIVEAU 6 - BAC+3

Diplôme reconnu par l'État.

Découvrez la formation



## Financement de la formation



Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation : coût de formation pris en charge par l'entreprise et/ou L'OPCO.

## Rémunération



Entre 27% et 100% du SMIC.

## Public



Cette formation est ouverte à tous les profils.

## Durée et date



1 an de formation en alternance.

## Prérequis



Être titulaire d'un BAC+2 ou d'un Titre homologué de niveau 5 ou avoir une exp. professionnelle dans le secteur.

## Inscription



Sur dossier de candidature après inscription sur [campussuddesmetiers.com](http://campussuddesmetiers.com)

## LE MÉTIER

Votre client a un poste à pourvoir en intérim ? c'est le rôle du Responsable de Développement Commercial Spécialité Insertion Professionnelle et Recrutement d'y répondre ! Pour cela il devra sourcer les profils en fonction du besoin, mettre en emploi les candidats et réaliser le suivi de la mission.

Avec la formation Responsable de Développement Commercial option Insertion Professionnelle et Recrutement vous serez apte à développer et gérer un portefeuille de clients en adéquation avec la politique commerciale de votre entreprise. En effet, cette formation complète vous permet de développer de nombreuses compétences tant analytiques, stratégiques, commerciales que relationnelles.

## LES OBJECTIFS

- Commercialiser des produits ou des services
- Gérer un portefeuille client
- Négocier l'offre de service

En suivant l'option :

- Analyser et comprendre les besoins du client
- Publier les offres et trier les candidatures
- Mener les entretiens de recrutement
- Mettre en place des programmes de formation adaptés
- Établir les contrats de mission
- Superviser les performances et assurer le suivi des intérimaires

## LA FORMATION

Notre enseignement est une combinaison de pédagogie active et collaborative.

Notre objectif est de mettre l'étudiant au cœur de sa formation « apprendre en faisant », via des mises en situation et des challenges.

Enfin, en plus de la formation Responsable de Développement Commercial généraliste, vous aurez 105 heures de cours dédiés à l'insertion professionnelle, recrutement et à l'accompagnement spécifique des salariés en insertion afin d'être opérationnel en agence d'emploi.

## LES AVANTAGES

- Un métier polyvalent tourné vers l'inclusion et la dimension sociétale d'une entreprise
- Un socle de formation commercial généraliste qui vous permettra d'évoluer professionnellement dans tous types de secteurs d'activité
- Un métier qui ne connaît pas la routine dans lequel il y a au quotidien des contacts avec les clients, les intérimaires, les partenaires sociaux

## LE PROGRAMME

### Gérer et assurer le développement commercial

- Conduire un projet
- Assurer une veille du marché
- Créer des tableaux de bord et analyser les indicateurs
- Exploiter des données marketing
- Élaborer un plan d'actions commerciales
- Élaborer un budget prévisionnel
- Intégrer le cross-canal dans sa pratique commerciale
- Prendre en compte la RSE dans le développement de son entreprise

### Manager une action commerciale en mode projet

- Maîtriser les outils de gestion de projet
- Organiser et mettre en place une équipe projet
- Assurer le leadership du projet en utilisant les outils du management transversal
- Animer une réunion dans le cadre d'un projet
- Évaluer et analyser les résultats

### Prospecter, analyser les besoins et négocier

#### une offre

- Recueillir des données pour détecter les marchés potentiels
- Définir une stratégie et un plan de prospection
- Maîtriser les principaux outils de prospection et d'analyse
- Conduire un entretien de découverte
- Réaliser un diagnostic client
- Construire une offre technique et commerciale
- Évaluer l'impact financier de la solution proposée
- Construire l'argumentaire de vente

### OPTION : Insertion professionnelle et recrutement

#### (105h de cours)

- Diagnostic client, sourcing et recrutement
- Administration des intérimaires
- Formation, suivi et accompagnement des intérimaires

### LES DÉBOUCHÉS

- Chargé(e) de clientèle
- Ingénieur(e) commercial(e)
- Chargé(e) de recrutement et d'accompagnement

### LES POURSUITES

- Embauche directe ou poursuite d'études

### L'ÉVALUATION

Évaluation finale par blocs de compétences et soutenance professionnelle finale

### LES + DU CAMPUS

- ✈ Mobilité internationale
- 🏠 Possibilité de logement sur le Campus
- 🍷 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

## LE CENTRE DE FORMATION

L'ICS (Institut du Commerce et des Services) est une école située au coeur du Campus Sud des Métiers. Place incontournable de l'apprentissage sur la Côte d'Azur accueillant près de 2 000 apprentis, du CAP au diplôme d'ingénieur. Le CSM est un établissement nouvelle génération au service des jeunes, des entreprises, des salariés et des demandeurs d'emploi soutenu par un réseau de 1 500 entreprises partenaires.

**ICS**  
Institut du Commerce  
et des Services

**CSM**  
Campus Sud des Métiers



icsrecrutement@cote-azur.cci.fr  
04 92 29 45 53

Campus Sud des Métiers  
Institut du Commerce et des Services  
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