

**OBJECTIFS**

Le Responsable du Développement Commercial est un acteur du développement stratégique et de la croissance de l'entreprise. Par conséquent, l'objectif de la certification est de permettre aux candidats de développer une vision opérationnelle des activités de la société et de les articuler sur les dimensions développements et commerciales. L'hybridation et l'élargissement des compétences dans ce secteur conduisent le Responsable du Développement Commercial à exercer une fonction essentielle de chef de projet et de chef d'orchestre capable de faire collaborer des services fonctionnels et transverses au service de la croissance de l'entreprise, du client et de sa satisfaction. Les attentes en matière de relation client ont ainsi fait évoluer le responsable commercial en un acteur du suivi global du développement commercial, des ventes, de la relation et de l'expérience client

**COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES**

- Elaborer la stratégie opérationnelle de développement commercial et marketing
- Concevoir et présenter le plan d'action commercial et marketing de l'activité
- Optimiser le business plan
- Mettre en oeuvre la stratégie commerciale, RSE et marketing de l'activité
- Optimiser le business plan
- Piloter l'activité commerciale
- Gérer les ressources humaines d'une équipe commerciale,
- Evaluer l'efficacité de la stratégie marketing digitale fondée sur l'innovation Participation à l'élaboration de nouveaux processus, idées, produits/services en mode agile
- Mettre en place d'actions de communication relevant du marketing de l'innovation, intégrant les dimensions sociétales et environnementales

**POURSUITES D'ÉTUDES**

BAC+4/+5 Manager de la stratégie commerciale ou  
Manager de la stratégie marketing

**DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS**

- Responsable du Développement Commercial
- Responsable commercial / marketing / de comptes, de comptes-clés
- Responsable succès et expérience client
- Conseiller commercial/ Attaché commercial
- Chef de projet commercial/marketing/ business analytics
- Développeur commercial/international/export



Les formations supérieures  
de l'enseignement catholique  
des Pays de la Loire

**Niveau 6**

Certification professionnelle  
**ALTERNANCE**

**PRÉREQUIS**

Etre titulaire au minimum d'un diplôme d'Etat niveau 5 dans le domaine commercial

**DURÉE ET RYTHME**

- Début de la formation en septembre de chaque année. 1 semaine en entreprise / 1 semaine en centre de formation.
- Formation de 505 heures sur 1 an.
- Contrat d'apprentissage de 12 mois.

**ACCESSIBILITE**

- Une référente handicap au services des personnes en situation de handicap aide à la mise en place d'aménagement de la formation et/ou des examens.
- Contact : Charline JACQUINOT
- Mail : cfp@stcharles-stecroix.org

## COÛT DE LA FORMATION

- Les frais de formation sont pris en charge par l'Opérateur de Compétences suivant les branches professionnelles et selon les recommandations tarifaires de France Compétences et/ou OPCO.

## LA FORMATION EST GRATUITE POUR LES ALTERNANTS

## LA RÉMUNÉRATION

- Sa rémunération à appliquer sera celle de la grille de rémunération ou le maintien de sa précédente rémunération dans le cas d'une succession de contrats.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation se tient en présentiel.

Les cours sont assurés par des enseignants experts ainsi que par des professionnels.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Cours magistraux.
- Mise en situation
- Études de cas d'entreprise

## MOYENS TECHNIQUES :

- Accès wifi sur tout le campus.
- Salle dédiée à la formation disposant de tous les outils nécessaires (ordinateur, vidéoprojecteur...)

## VALIDATION

L'attribution de la Certification professionnelle est décidée par le Jury National de Certification réuni par l'organisme certificateur. L'apprenant se verra attribuer la certification professionnelle s'il répond aux conditions cumulatives suivantes :

- Avoir validé les 4 blocs au travers d'évaluations composées d'écrits et de soutenances orales, organisées auprès d'un jury agrément de professionnels.

## Les conditions spécifiques de rattrapage

Les possibilités de rattrapage sont décidées lors du Jury National de Certification.

Le jury indiquera au candidat le cas échéant, la nature des compétences et des connaissances jugées non maîtrisées et lui communiquera également des consignes relatives aux actions à mettre en oeuvre afin d'obtenir la validation d'une compétence non acquise le jour du jury de bloc, via la réalisation d'expériences professionnelles ou le suivi d'une formation complémentaire.

## PROGRAMME DE FORMATION

### BLOC 1- Définir la stratégie opérationnelle de développement commercial d'une entreprise

- Elaborer un diagnostic stratégique
- Réaliser une cartographie des parties prenantes
- Définir sa stratégie marketing et élaborer son plan d'action
- Analyser son marché et la concurrence
- Elaborer le plan d'action marketing

#### Evaluation

Dossier «Stratégie Développement Commercial»

### BLOC 2- Déployer le plan de développement commercial d'une entreprise

- Réaliser un plan d'action commercial
- Mesurer la performance commerciale
- Elaborer un plan de prospection commerciale omnicanal
- Satisfaire, fidéliser et gérer les réclamations du client
- Piloter la gestion budgétaire

#### Evaluation

Dossier «Pilotage du Développement Commercial»

- Réussir une négociation

#### Evaluation

Challenge négo - Business Game de négociation commerciale

### BLOC 3-Manager les équipes commerciales et fonctionnelles d'une entreprise

- Recruter et former une équipe commerciale

#### Evaluation

Recruter et former

- Animer une équipe commerciale
- Analyser la performance commerciale
- Ethique professionnelle

#### Evaluation

Jeux de rôle «Réunion d'équipe»

### BLOC 4- Contribuer à l'innovation d'une entreprise en mode agile

- Value Proposition Design : une méthode pour innover
- Manager l'innovation
- Gestion de projet Agile
- Management de projet d'affaires (PDCM) en mode agile

#### Evaluation

Dossier «Innovation à valeur ajoutée»

- Elaborer et mesurer l'efficacité de la communication responsable
- Améliorer la stratégie digitale de l'entreprise

#### Evaluation

Dossier «Innovation à valeur ajoutée»

### Compétences transverses

- Dossier professionnel
- Anglais d'Affaires
- Excel
- IA