

**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

- Réaliser une analyse de son marché
- Identifier les parties prenantes internes et externes
- Hiérarchiser les cibles
- Définir les objectifs du plan de développement commercial
- Planifier les différentes actions à mettre en œuvre
- Présenter le plan de stratégie commerciale et marketing de son périmètre
- Réaliser une veille concurrentielle, commerciale, technique et technologique continue
- Proposer les ajustements du plan de stratégie commerciale
- S'approprier le discours commercial et les supports de vente
- Concevoir un plan de prospection commerciale ciblée
- Réaliser un plan d'action commercial
- Organiser le développement ciblé d'un portefeuille commercial
- Réaliser un entretien commercial adapté au contexte
- Formaliser une proposition commerciale chiffrée et complète
- Mener les négociations de vente
- Optimiser la gestion de la relation client
- Gérer les réclamations/litiges
- Concevoir un budget commercial
- Piloter le budget commercial
- Participer aux activités de recrutement du personnel
- Coordonner la répartition des tâches d'une équipe commerciale
- Développer les compétences et niveau de formation de son équipe en lien avec le service RH
- Accompagner individuellement les membres de l'équipe
- Animer une équipe en réseau
- Communiquer sur les réseaux professionnels et d'affaires
- Piloter au quotidien les objectifs individuels et collectifs de son équipe
- Contrôler la performance de l'équipe
- Gérer les équipes
- Impulser des évolutions et innovations de développement commercial et marketing créatives et originales
- Mettre en œuvre une méthode de gestion de projet d'affaires agile
- Coopérer avec les fonctions transverses /support
- Présenter les projets de développement d'affaires innovants de l'entreprise
- Intégrer la stratégie RSE dans les actions de communication de l'innovation commerciale et marketing
- Mettre en œuvre la stratégie marketing digital d'une entreprise
- Mesurer l'efficacité de communication de l'innovation

Niveau 6Certification professionnelle
ALTERNANCE**PRÉREQUIS**

Etre titulaire d'un diplôme ou d'une certification professionnelle de niveau 5. **Par dérogation**, peuvent également être admis les candidats ayant validé deux années de formation dans le cadre de diplômes ou titre reconnus par l'Etat (120 ECTS minimum).

DURÉE ET RYTHME

- Début de la formation en septembre de chaque année. 1 semaine en entreprise / 1 semaine en centre de formation.
- Formation de 490 heures sur 1 an.
- Contrat d'apprentissage de 12 mois.
- Accès à la certification par la VAE : <https://www.icl.fr/alternance/dispositif-vae-icl>

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 : Célie TAILLANDIER LECONTE
- Mail : cfp@stcharles-stecroix.org

POURSUITES D'ÉTUDES

Niveau 7 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

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
- Etudes 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 agrémenté de professionnels.

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

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

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

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

- Recruter et former une équipe commerciale
- Animer une équipe commerciale
- Analyser la performance commerciale
- Ethique professionnelle

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

MODALITÉ D'EVALUATION

- Mise en situation professionnelle réelle ou reconstituée
- Projet fil rouge impliquant une entreprise partenaire fictive ou réelle de tous secteurs et de toutes tailles, existantes ou en cours de création
- Dossier individuel ou en groupe soutenu individuellement à l'oral
- Business Game
- Mises en situation
- Jeux de rôles et étude de cas individuelle
- Etude de cas pratique en groupe suivie d'une soutenance individuelle

**INDICATEURS NATIONAUX DE PERFORMANCE****TAUX INSERTION GLOBALE DES TITULAIRES**

Année	Pourcentage
2021	100%
2020	93%
2019	95%

TAUX INSERTION DES TITULAIRES DANS LES EMPLOIS VISES

Année	Pourcentage
2021	71%
2020	74%
2019	74%

TAUX DE REUSSITE A L'EXAMEN

Année	Pourcentage
2021	79%
2020	82%
2019	89%

TAUX DE PRESENTATION A L'EXAMEN

Année	Pourcentage
2021	100%
2020	100%
2019	100%