

Responsable du Développement Commercial

Certification Professionnelle de niveau 6, délivrée par
AIPF-ICL, NSF 312, enregistrée pour 3 ans au RNCP
(N° Fiche RNCP38505)

Formation
GRATUITE
et rémunérée

COMPÉTENCES*

- Prospecter et développer un portefeuille clients
- Analyser un marché et réaliser une veille stratégique
- Définir et piloter une stratégie de développement commercial
- Innover et communiquer sur une stratégie RSE et digitale
- Négocier et conclure des propositions commerciales
- Piloter la performance au moyen d'indicateurs (KPI)
- Recruter et manager une équipe commerciale
- Concevoir et piloter un budget commercial
- Conduire un projet en mode agile

*Liste complète des compétences disponible sur France Compétences

METIERS

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

POURSUITE D'ETUDES

- Master Manager d'Affaires

MODALITES PEDAGOGIQUES

BLOC 1

DÉFINIR LA STRATÉGIE
OPÉRATIONNELLE DE
DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL D'UNE
ENTREPRISE

BLOC 2

DÉPLOYER LE PLAN DE
DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL D'UNE
ENTREPRISE

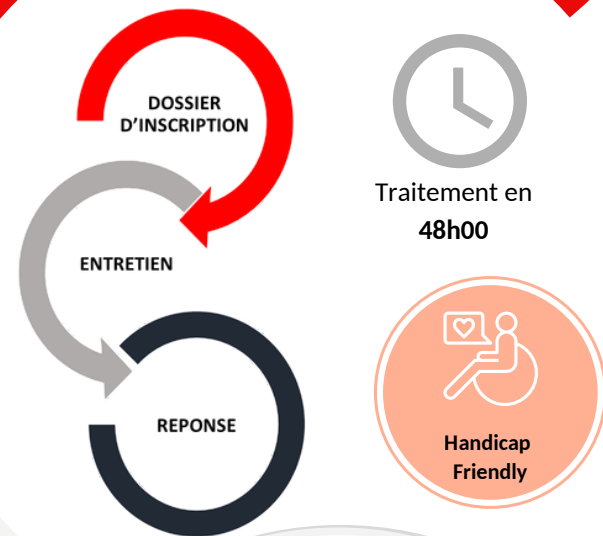
BLOC 3

MANAGER LES ÉQUIPES
COMMERCIALES ET
FONCTIONNELLES
D'UNE ENTREPRISE

BLOC 4

CONTRIBUER À
L'INNOVATION
COMMERCIALE D'UNE
ENTREPRISE EN MODE
AGILE

INSCRIPTION



DUREE 12 mois

ADMISSION

Tout public après positionnement
Bac+2 validé, ou certification professionnelle de
niveau 5 en commerce, marketing ou
communication
Dérogation possible sur étude de dossier (diplôme
niveau 5 + 120 ECTS, ou niveau 6 autre domaine)

MODALITES

Contrat d'apprentissage : 18 à 30 ans
Contrat de professionnalisation : à partir de 18 ans
60 Crédits ECTS

RYTHME 1/4

1 jour en formation
4 jours en entreprise