

# Responsable de développement commercial

N° Fiche RNCP37849



## Formation en alternance

Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » enregistrée pour 1 an au RNCP (N° Fiche RNCP37849) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19 juillet 2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur.

## Le métier

En fonction de la taille et de la structure interne de l'entreprise, le responsable du développement commercial se voit confier des responsabilités plus ou moins étendues dans la conception et la mise en œuvre de la stratégie commerciale. Il doit assumer tout ou partie des activités associées, et la complexité de son rôle dépend largement du secteur d'activité, du niveau de concurrence sur le marché et de l'envergure géographique de l'entreprise (locale, nationale, internationale).

## Débouchés

- Responsable/ Chargé du développement commercial, responsable développement
- Responsable commercial, responsable de stratégie commerciale, responsable technico-commercial
- Responsable développement/ business developer
- Responsable du développement des ventes, responsable/ manager des forces de ventes, responsable de la promotion des ventes
- Responsable/ Chargé / ingénieur d'affaires
- Consultant/ Conseil en développement commercial, consultant / conseil en stratégie commerciale et développement commercial
- Ingénieur commercial
- Responsable/ Ingénieur commercial grands comptes, gestionnaire/ négociateur de comptes/ account executive, responsable de la relation clients
- Sales manager, sales development representative (SDR), responsable grands comptes/ key account manager (KAM) / global account manager

EN PARTENARIAT AVEC

**imcp**  
PROFESSIONNELS DE LA FORMATION  
DEPUIS PLUS DE 50 ANS

## Objectifs opérationnels



PILOTER LE  
DEVELOPPEMENT  
OPERATIONNEL DU  
PLAN D'ACTION  
COMMERCIALES



MANAGER UNE  
EQUIPE  
COMMERCIALE



DEVELOPPER LA  
STRATEGIE DE  
CROISSANCE DE  
L'ENTREPRISE

# Le programme



## Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

- L' étude du marché
- Le diagnostic stratégique
- La recherche d'actions commerciales
- Le plan d'actions commerciales

## Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

- Stratégie commerciale de l'entreprise
- Typologie de clients
- Action par le prix
- Action par la commercialisation

## Manager une équipe commerciale

- Le recrutement
- Le pilotage de la force de vente

## Pré-requis

- niveau 5 validé

## Modalités de formation

Effectif du groupe : 10-15 pers

- Lieu : HORIZON REUNION-97430 LE TAMPON
- Alternance : (8h de formation en présentiel, le reste du temps en entreprise)/semaine de regroupement (cf planning) - 550 heures
- Tarifs : action de formation par apprentissage : selon le référentiel de France Compétences  
action de formation : nous contacter
- Accessible aux personnes en situation de handicap.



## Modalités d'évaluation

- Mise en situation
- Etude de cas
- Mise en situation professionnelle reconstituée
- Soutenances orales devant un jury

## Projet et soutenance

- Réalisation de projets ponctuels
- Création d'une entreprise virtuelle avec pilotage d'activité et applications sectorielles
- Business Game
- Création d'un plan d'action commerciale
- Création d'un service commercial

## Entrepreneuriat

- Travail en workshop
- Du Business Model au Business plan
- Savoir pitcher son projet

## Digital

- Maitrise du SEO, SEA, SMO
- Maitrise des CMS
- Maitrise du Brant Content
- Maitrise du Social Selling

## Langue et culture

- Business English
- Culture et Citoyenneté européenne

## contacts

Marie FLOCH CAM  
Directrice de formation  
0692 67 77 57  
direction3@horizonreunion.com

## Chargés des relations entreprises

<u>NORD</u>	<u>SUD</u>
0692 78 23 08	0692 46 88 76
	0693 01 24 47

## SARL Horizon Réunion

4 Boulevard Michel Debré 97430 LE TAMPON  
0262 27 44 53  
direction3@horizonreunion.com  
SIRET : 481 208 254 000 21  
APE : 8559A  
UAI : 98 97 033 19 97

