

Responsable du 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

Principales compétences



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

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

Entreprenariat

- 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

Pré-requis

- niveau 5 validé

contacts

Marie FLOCH CAM
Directrice de formation
0692 67 77 57
horizonreunion@orange.fr

Chargés des relations entreprises

NORD

0692 46 11 88
0692 56 63 12

SUD

0692 46 88 76
0693 01 24 47
0693 97 82 75

Modalité d'évaluation

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

SARL Horizon Réunion

4 Boulevard Michel Debré 97430 LE TAMPON

0262 27 44 53

horizonreunion@orange.fr

SIRET : 481 208 254 000 21

APE : 8559A

UAI : 98 97 033 19 97

