# Bachelor Responsable développement commercial

Formation en alternance continue | RNCP 40568 Nos certificats, titres et diplômes de Niveau 6 (niveau bac +3/4)

Enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles le 30/04/2025 - CCI France



### **TARIF**

Formation financée par OPCO, CPF et financement personnel

# **DURÉE ET RYTHME**

1 an

### **LIEUX**

Albi, Alès, Béziers, CCI Formation Gers à Auch, Cahors, Carcassonne, Castres, Foix / Saint-Paul-de-Jarrat, Mende, Montpellier, Narbonne, Nîmes – Marguerittes, Perpignan, Rodez, Tarbes

### **ACCESSIBILITÉ**

Toutes les formations dispensées par Purple Campus se déroulent dans des conditions qui répondent aux exigences réglementaires et légales pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

### **PARTENAIRES**

Negovents
un réseau

C CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

### PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

### **Public cible**

- Jeune de 15 à 29 ans
- Tout autre public: nous consulter

# Pré-requis et niveau d'entrée

• Être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (BAC+2) ou 3 années d'expérience professionnelle dans le domaine du titre.

### **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- Piloter les actions commerciales d'une équipe
- Mener directement et en autonomie les négociations complexes avec les clients importants
- Manager le développement commercial de son activité
- Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise et gérer les projets commerciaux

### MODALITÉS D'ACCÈS

- Pré-inscription en ligne
- · Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises
- Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

de réussite aux examens en Développement commercial et relation client de Purple Campus

86,04%

d'embauche 6 mois après l'obtention du diplôme

# LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français

### TYPE DE FORMATION

Collective avec individualisation possible.

# MODALITÉS **ÉVALUATION & VALIDATION**

### Validation

totale ou partielle par bloc ou certificat de compétences

# Évaluations

Contrôle continu / ponctuel Suivi en entreprise

# En fin de parcours

Délivrance de l'attestation de formation

### **CO-TRAITANCE**

Non

# **ÉQUIPE & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

### **Formateurs experts**

des domaines et qualifiés par Purple Campus dans le cadre de sa démarche Qualité

### Pédagogie active et multimodale,

analyse de cas concrets, mise en situation, travail personnalisé en entreprise...

# Salles de formation équipées pour une pédagogie active – plateaux techniques, Environnement Numérique de Travail (ENT), logiciels métiers

### **PROGRAMME**

Chez Purple Campus, nous valorisons la diversité et l'inclusion, et nous nous engageons à fournir des formations accessibles à tous, quel que soit votre âge ou votre situation. Explorez notre programme aujourd'hui et découvrez comment nous pouvons vous aider à construire l'avenir que vous méritez.

# Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Mener une veille stratégique et intelligence concurrentielle
- Analyser son portefeuille clients et segmenter
- Définir les axes marketing et les opportunités commerciales
- Construire le plan de développement et les outils de pilotage
- Présenter négocier le plan de développement auprès de la direction

# Déployer la stratégie de prospection commerciale

- Identifier les marchés et les cibles prioritaires
- Élaborer un plan de prospection omnicanale
- Créer du contenus et les outils de prospection
- Analyser et suivre et optimiser les campagnes de prospection

# Construire et négocier une offre commerciale

- Diagnostic du besoin client
- Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale
- Préparer et conduire un entretien de négociation
- Suivre et développer la relation client

# Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet

- Organiser & conduire un projet commercial
- Coordonner l'équipe projet
- Suivi, évaluation et reporting de la performance commerciale

## APRÈS LA FORMATION

# Les métiers possibles

Développeur commercial • Chef de secteur • Responsable des ventes Responsable grands comptes • Chargé d'affaires • Responsable commercial Manager de clientèle • Responsable de centre de profit

# Poursuite d'études

BAC+5 Manager d'entreprise ou de centre de profit







