



# Bachelor Responsable développement commercial

**Formation en alternance | 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



Le Responsable Développement Commercial est crucial pour le succès des opérations de développement commercial. Il crée un plan d'action omnicanal, définit une stratégie de prospection, élabore des propositions adaptées et mène des négociations.

## TARIF

Formation financée par France Compétences, les OPCO et les entreprises (reste à charge)  
Stagiaire de la formation professionnelle : nous consulter

## 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



## 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 ou bac+2 validé
- OU
- Justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum

## 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

# 86,10%

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 contenu 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

**PURPLE**  
CAMPUS



PLUS D'INFORMATIONS & CONTACTS  
[WWW.PURPLE-CAMPUS.COM](http://WWW.PURPLE-CAMPUS.COM)

