Responsable développement commercial

Formation en alternance | RNCP 40568 Nos certificats, titres et diplômes de Niveau 6

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

Negoventis
un réseau
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 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

92%

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

88,35%

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

Date de mise à jour : 28/10/2026