



FORMATION

BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL



02 30 96 15 97
contact@groupe-ajili.fr
www.groupe-ajili.fr

AJILI
FORMATION & RECRUTEMENT

BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Selon la taille de l'entreprise et son organisation interne, le responsable du développement commercial endosse des responsabilités plus ou moins élargies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale. La complexité de son activité dépend également en grande partie du secteur d'activités, du niveau concurrentiel de son marché et de son implantation (régionale, nationale, internationale).

PRÉ-REQUIS

Obtention d'un diplôme Bac+ 2 ou d'une certification professionnelle de niveau 5

MODALITÉS D'ADMISSION

Dossier et entretien individuel

PROCÉDURE D'ADMISSION

- | | | | |
|---|--------------------------------------|---|---------------------------------|
| 1 | Nous contacter | 3 | Valider l'entretien individuel |
| 2 | Constituer le dossier de candidature | 4 | Confirmation de l'admissibilité |

MÉTIERS VISÉS

Responsable du développement commercial, Business développer, Responsable commercial, Responsable du développement, Ingénieur d'affaires, Responsable grands comptes

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Cette activité professionnelle peut s'exercer dans tous les secteurs d'activités ayant besoin de développer la vente de produits et services

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Mise en situation professionnelle, projets collectifs et tutoraux, ateliers de coaching CV, lettre de motivation, entretiens. La formation se déroule au sein des locaux de notre CFA. Accès gratuit à des outils de digital learning. Suivi pédagogique tuteurs-apprenants, livret de suivi pédagogique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluations pédagogiques : épreuves nationales et contrôles de connaissances

Évaluations transverses : évaluations professionnelles des compétences métier et des compétences comportementales et auto-évaluation des compétences métier et des compétences comportementales

Examens de fin d'année : dossier du grand oral et grand oral

PROGRAMME DE LA FORMATION

- 1

Bloc 1 : Piloter le développement opérationnel du plan d’actions commerciales

 - Diagnostic stratégique de l'entreprise et de son environnement
 - Définition des objectifs commerciaux
 - Élaboration d'un plan d'actions commerciales
 - Mise en œuvre du plan d’actions commerciales
 - Évaluation de la performance grâce à des indicateurs
 - Contrôle de l'exécution du plan d'actions commerciales
- 2

Bloc 2 : Développer la stratégie de croissance de l’entreprise

 - Définir la stratégie commerciale de l’entreprise
 - Intégrer les typologies des clients dans la stratégie commerciale
 - Etablir une politique de prix
 - Mettre en œuvre la stratégie commerciale omnicanale
 - Construire une proposition commerciale sur mesure
 - Développer la stratégie de prospection omnicanale
 - Construire une stratégie de négociation commerciale
 - Développer le portefeuille client
 - Implanter une stratégie de fidélisation des clients
 - Développer une stratégie de relation client
 - Mettre en place des partenariats commerciaux gagnant-gagnant
- 3

Bloc 3 : Manager une équipe

 - Définir le profil et la composition de l'équipe : Recrutement, formation et gestion des compétences
 - Piloter le processus commercial : Utilisation d'outils de gestion et coordination avec le marketing
 - Développer des stratégies d’animation et de motivation de l’équipe commerciale
 - Mettre en place des stratégies pour développer les compétences
 - Coordonner les opérations commerciales de son équipe
 - Evaluer les performances commerciales des collaborateurs

DIPLÔME

Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » enregistrée pour 3 ans au RNCP N° 37849 sur décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023, de niveau de qualification 6.

MODALITÉ DE FORMATION

Présentiel en alternance : contrat d’apprentissage ou contrat de professionnalisation

DURÉE DE LA FORMATION

500 heures

RYTHME

Alternance avec entreprise :
12 mois

COÛT DE LA FORMATION

Gratuite pour le candidat en apprentissage (prise en charge totale ou partielle par l'OPCO de l'entreprise d'accueil)

—
7320€ net de taxes si financement par fonds propre ou autres contrats

POURSUITES ÉTUDES

Bac +4/5 Management Commercial et Stratégie d’entreprise
Bac +4/5 Management Marketing et Commercial

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter le parcours.



8 Square du Chêne Germain
35510 Cesson-Sévigné
02 30 96 15 97
contact@groupe-ajili.fr
www.groupe-ajili.fr
Version 2025

AJILI
FORMATION & RECRUTEMENT