CHARENTE BUSINESS SCHOOL

EN STATUT ALTERNANT



RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

LES + DE CHARENTE BUSINESS SCHOOL

- UNE ÉCOLE À TAILLE HUMAINE
- DES DIPLÔMES RECONNUS PAR L'ETAT
- UN SUIVI ET UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ
- DES FORMATEURS ISSUS DU MONDE PROFESSIONNEL
- UNE ÉCOLE BÉNÉFICIANT DU RÉSEAU D'ENTREPRISES DE LA CCI CHARENTE

BACHELOR EN 1 AN
RECONNU PAR L'ÉTAT

Téléphone : 05 45 90 13 27 **Email :** business-school@ccicharente-formation.fr

www.ccicharente-formation.fr

Bd Salvador Allende - CS 11625 - ZI n°3 - 16340 L'Isle d'Espagnac

Site de formation Handi-Accueillant



90* % 80 % Taux de réussite à l'examen (session 2026)

*des entreprises recommandent notre CFA.

Retrouvez tous nos indicateurs de performance sur notre site www.ccicharente-formation.fr/les-campus-cci/engagement-qualite/

NIVEAU 6 - BAC +3

ANGOULÊME - COGNAC

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

OBJECTIFS :

Le Responsable du développement commercial exerce au sein d'entreprises relevant de secteurs extrêmement diversifiés. Rattaché à un directeur commercial, ou directement auprès du chef d'entreprise pour les PME, le responsable du développement commercial a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires et l'activité de son entreprise. Il assure la veille sur l'évolution des marchés, la construction et la mise en œuvre du plan d'action commercial omnicanal ainsi que le suivi de sa clientèle.

FORMATION

- BLOC 1 : Elaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal
  - Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle
  - Analyser son portefeuille client & segmenter
  - Définir les axes marketing & opportunités commerciales
  - Construire le plan de développement et les outils de pilotage
  - Présenter & négocier le plan de développement auprès de la direction
- BLOC 2 : Déployer la stratégie de prospection commerciale
  - Identifier les marchés & cibles prioritaires
  - Elaborer un plan de prospection omnicanale
  - Créer du contenus & outils de prospection
- BLOC 3 : Construire et négocier une offre commerciale
  - Réaliser le diagnostic du besoin client
  - Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale
  - Préparer et conduire un entretien de négociation
  - Suivre et développer la relation client
- BLOC 4 : Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet
  - Organiser & conduire un projet commercial
  - Coordonner l'équipe projet
  - Suivre, évaluer & effectuer le reporting de la performance commerciale

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Veille sur les marchés, produits, comportements et attentes clients
- Identification, sélection et mise en œuvre d'actions de développement commercial omnicanal
- Élaboration du plan d'action et de la stratégie de prospection
- Prospection omnicanale, analyse des besoins clients et conception d'offres commerciales adaptées
- Négociation commerciale, coordination des équipes, suivi et évaluation continue des actions

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Commercial
- Responsable secteur
- Technico commercial



Date mise à jour : 12/10/2026

CONDITIONS D'ADMISSION

- Etre titulaire d'un diplôme de niveau 5 ou Bac +2 validé
- Entretien individuel de positionnement Se pré-inscrire sur le site internet
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise

ORGANISATION DES ÉTUDES

- Statut : Apprenti
- Durée : 1 an
- Validation : Bachelor Responsable de développement commercial - RNCP 40568
- Certificateur : Negoventis
- Formation financée dans le cadre de l'apprentissage
- Rythme 1 semaine en formation / 2 semaines en entreprise

MOYEN PÉDAGOGIQUE

- Salles de cours dédiées, plateformes numériques pédagogiques

DÉLAI D'ACCÈS

- Jusqu'à 3 mois avant et après la date de formation au CFA

MÉTHODE MOBILISÉE

- Alternance d'apports théoriques et pratiques en présentiel et /ou en distanciel

MODALITÉ D'ÉVALUATION

- Contrôle continu (étude de cas, mises en situation, présentations écrites et orales)
- Validation des compétences professionnelles (dossiers professionnels), jury de certification

••• ET APRÈS LA FORMATION

- Bac+5 à la Charente Business School ou diplôme de niveau 7
- Insertion professionnelle (résultats d'insertion à l'emploi et au métier visé par le lien ci-dessous)

••• *Référenciel RNCP - France Compétences - sur le lien www.francecompetences.fr/recherche/mcp/40568/*

Negoventis LES FORMATIONS DES CCI AUX METIERS COMMERCIAUX

L'APPRENTISSAGE EN NOUVELLE-AQUITAINE

CCI CHARENTE

Région Nouvelle-Aquitaine

UNION EUROPÉENNE

f&h FORMATION & HANDICAP