

Bachelor

Diplôme IPAC certifié par l'État

NIVEAU 6
BAC+3

Sully

Institut Supérieur
de Commerce et
de Management

Responsable du Développement Commercial

Alternance,



ltpsully.com



Scan ou click !

Préinscription

En Partenariat avec

2024 : (1^{ère} session)
Taux de réussite : %
Taux d'insertion : %
Taux de satisfaction : %

IPAC[®]

Certification professionnelle **reconnue par l'État de niveau 6**
« Responsable du Développement Commercial » – IPAC -
Décision de France Compétences du 18/10/2023- [RNCP 38123](#)

Code(s) NSF : 312 : Commerce, vente. **Formacode(s)** : 34554 : Commerce - 34085 : Stratégie commerciale - **Code(s) ROME** : M1706 - Promotion des ventes - D1406 - Management en force de vente - M1704 - Management relation clientèle - M1707 - Stratégie commerciale

Domaines de compétence

Le, la Responsable du développement commercial conçoit et conduit le processus de commercialisation de l'offre de produits et services d'une entreprise, en vue d'atteindre des objectifs de performance commerciale établis dans le cadre d'une stratégie de développement élaborée en amont, correspondant à la stratégie globale de l'entreprise et portant sur un périmètre d'activités identifié (secteur géographique, gamme de produits ou services, types de clientèle). Manager intermédiaire de proximité, il, elle organise et anime l'activité d'équipes de travail internes et externes mobilisées sur le projet de développement commercial dont il, elle est responsable pour atteindre les objectifs fixés avec les ressources et moyens alloués et dans les délais impartis. Il, elle participe à la réflexion stratégique grâce à son analyse du marché et des résultats des actions menées sur le terrain, dans l'objectif de traduire ces orientations en décisions commerciales opérationnelles.

Types d'emplois accessibles :

- Responsable développement commercial
- Business Developer
- Responsable de point de vente/ de secteur/ de site
- Chef(fe) des ventes/ de projet / de secteur
- Brand Content Manager

Conditions d'accès

Être titulaire d'un diplôme niveau 5 - BAC + 2 ou avoir validé 120 ECTS.

Profil du candidat

- Sens du contact, avoir l'esprit pratique, autonome et créatif
- Être concret, organisé, actif et enthousiaste,
- Être capable d'assumer et gérer des responsabilités et accepter mobilité et disponibilité.

Format de l'alternance

- Formation en 12 mois en alternance, 525 h au CFA Sully
- En contrat d'apprentissage **ou** de professionnalisation **ou** stage alterné
- **3 jours au CFA tous les 15 jours**
- Date de rentrée : **septembre 2024**
- Tarif : Prise en charge sous condition, par l'OPCO de l'entreprise

Rémunération

Rémunération des alternants comprise entre 43% et 80% du SMIC pour les moins de 26 ans et 100% du SMIC pour les plus de 26 ans (sauf accords de branche plus favorables au salarié).

Bloc 1. Contribuer à l'élaboration de la stratégie de développement commercial

- Mettre en place un processus de veille commerciale sectorielle et concurrentielle
- Analyser le marché et les évolutions des comportements d'achats des consommateurs
- Élaborer un plan d'action commercial omnicanal
- Décliner les objectifs de la direction au niveau de chaque équipe de vendeurs
- Contrôler régulièrement le respect du plan d'action commercial

Bloc 2. Développer et assurer le suivi de la performance commerciale

- Générer des leads qualifiés
- Convertir les leads SQL (Sales Qualified Leads) identifiés en prospects qualifiés
- Élaborer des propositions commerciales complexes personnalisées
- Négocier des offres commerciales complexes avec les acheteurs et clients actuels
- Traiter, en appui ou en relais de l'équipe de vente, les réclamations et/ou litiges complexes
- Concevoir un tableau de bord de suivi de l'activité commerciale
- Rédiger un reporting commercial

Bloc 3. Animer le projet de Développement Commercial et assurer le suivi de l'expérience client

- Constituer les équipes de travail internes et externes nécessaires à l'atteinte des objectifs fixés
- Organiser en mode projet le travail des équipes mobilisées sur le projet de développement commercial
- Assurer une communication inclusive auprès des équipes
- Organiser des challenges commerciaux ciblant les équipes internes et externes
- Suivre les résultats des équipes internes et externes
- Analyser le parcours d'achat du client
- Analyser la satisfaction tout au long du parcours d'achat omnicanal du client
- Mettre en place des retours d'expérience

Modalités d'Évaluation

- Validation de tous les blocs de compétences
- Dossier de valorisation des compétences
- Présentation orale prenant appui sur une période d'application pratique en entreprise
- Évaluation grille tuteur
- Validation de tous les blocs de compétences ou possibilité d'en valider un ou plusieurs

Méthodes Pédagogiques utilisées

- Cours en présentiel (travaux pratiques et cours théoriques), mise en situation professionnelle.
- Outils mobilisés : Proiciel, salles informatiques.
- Formateurs(trices) en domaines généraux professionnels

Objectifs et compétences à acquérir

- **Concevoir et mettre en œuvre une stratégie commerciale efficace** en tenant compte des enjeux du marché, des besoins des clients et des objectifs de l'entreprise.
- **Identifier et qualifier les opportunités commerciales** en prospectant activement et en analysant les données du marché.
- **Négocier et conclure des contrats de vente** en utilisant des techniques de négociation efficaces et en préservant les marges de l'entreprise.
- **Fidéliser les clients et développer leur chiffre d'affaires** en offrant un service client de qualité et en proposant des produits ou services adaptés à leurs besoins.
- **Animer et motiver l'équipe commerciale** en définissant des objectifs clairs, en apportant un soutien individualisé et en favorisant un climat de travail positif.
- **Suivre et analyser les indicateurs de performance commerciale** afin de mesurer l'efficacité des actions mises en œuvre et d'identifier les axes d'amélioration.

Informations & préinscriptions en ligne

Personne en situation d'handicap, nous contacter

M. BATTINI Frédéric

f.battini@esully.fr / 06 50 88 56 80

52 Rue Auguste Blanqui, 13006 Marseille

LTP SULLY/ ISCM est certifié QUALIOPi et ISO 9001 :

Certifications validant la qualité des processus et du fonctionnement des formations et de développement des compétences