

# RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Code RNCP :  
36395

Titre certifié de niveau VI (Bac+3), inscrit au Répertoire National  
de la Certification Professionnelle



## PRÉREQUIS

Justifier d'un Niveau 5 (III) validé (Bac+2).  
Et  
Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement.



Durée : 12 mois / Rentrée en octobre  
Rythme : 1 semaine école / 3 semaines entreprise  
Accessible en contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation ou sous statut étudiant : 476 h

## PUBLIC

Jeune de moins de 30 ans titulaire d'un diplôme ou d'un titre BAC + 2.

## OBJECTIFS

Le Responsable du développement commercial a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique. Pour se faire, le responsable du développement commercial doit :

- Assurer une veille stratégique,
- Manager son activité,
- Prospecter et préparer ses ventes
- Conduire des négociations complexes.



## RECONNAISSANCE

Diplôme reconnu par l'État, titre inscrit au RNCP à niveau 6 (II).

## DÉBOUCHÉS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le (la) candidat est en capacité de définir, animer les actions de développement commercial, et prendre en compte un contexte de négociation complexe.

- Chef(fe) de vente
- Responsable des ventes
- Chef(fe) de secteur
- Responsable de secteur
- Responsable commercial
- Responsable de développement
- Responsable grands comptes
- Responsable partenariat, chargé(e) d'affaires

## FRAIS

- Gratuit et rémunéré pour l'apprenti
- CVEC cotisation obligatoire de l'Enseignement Supérieur  
Renseignements et tarifs sur : [messervices.etudiant.gov.fr](http://messervices.etudiant.gov.fr)
- Étudiants temps plein : 4500 €



## ÉCOLE DE MANAGEMENT COMMERCIAL DU JURA

87 place de la Comédie  
39000 LONS LE SAUNIER  
03 84 86 42 03  
contact@emc-jura.fr  
[www.emc-jura.fr](http://www.emc-jura.fr)



## Les plus

- Phase de positionnement en amont de la formation
- Formation accessible en Blended Learning



Tous nos locaux sont accessibles aux personnes en situation de handicap

# RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

## Programme

La formation est essentiellement dispensée par des professionnels, spécialistes de leur domaine d'intervention. Le cursus sur 12 mois, s'articule autour de 4 blocs de compétences.

### BLOC 1 – Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

Exercer une fonction de veille et anticiper les tendances

Analyser les profils et comportements de ses clients

Définir des actions marketing et commerciales innovantes

Élaborer le plan d'action commercial omnicanal

Rédiger un plan d'action commercial argumenté

### BLOC 2 – Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

Identifier les marchés et cibles à prospecter

Conduire le plan de prospection omnicanal

Préparer les actions de prospection

Conduire des entretiens de prospection

Analyser les résultats de prospection

### BLOC 3 – Construction et négociation d'une offre commerciale

Diagnostiquer les besoins du client

Construire et chiffrer une offre adaptée

Argumenter son offre commerciale

Élaborer une stratégie de négociation

Conduire une négociation commerciale

Contractualiser la vente

Évaluer le processus de négociation

### BLOC 4 – Management de l'activité commerciale en mode projet

Travailler en mode projet

Organiser et mobiliser une équipe projet

Coordonner et animer l'équipe du projet commercial

Évaluer la performance des actions commerciales

## MODALITÉS DE CERTIFICATION

La certification totale est délivrée si le candidat obtient 10 de moyenne générale avec une note professionnelle d'au moins 10/20 sous réserve de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 8 sur l'un des 4 blocs (note éliminatoire).

Il y a une possibilité de certification partielle :

- ◆ Le candidat obtient une moyenne générale égale ou supérieure à 10, mais obtient une note inférieure à 8/20 dans un ou plusieurs blocs, il conserve le bénéfice des blocs pour lesquels il a obtenu la moyenne, soit 10/20.
- ◆ Le candidat n'obtient pas 10 de moyenne générale, il n'obtient donc pas la certification totale, mais il conserve le bénéfice des blocs pour lesquels il a obtenu la moyenne, soit 10/20.