

Responsable de développement commercial

N° Fiche RNCP37849

MAJ : 10/09/2024



Formation en alternance

Certification professionnelle « Responsable du Développement Commercial » enregistrée pour 1 an au RNCP (N° Fiche RNCP37849) sur décision du directeur général de France Compétences en date du 19 juillet 2023, au niveau de qualification 6, avec le code NSF 312, sous l'intitulé Responsable du développement commercial, avec effet jusqu'au 19 juillet 2026, délivrée par IMCP, l'organisme certificateur.

Le métier

En fonction de la taille et de la structure interne de l'entreprise, le responsable du développement commercial se voit confier des responsabilités plus ou moins étendues dans la conception et la mise en œuvre de la stratégie commerciale. Il doit assumer tout ou partie des activités associées, et la complexité de son rôle dépend largement du secteur d'activité, du niveau de concurrence sur le marché et de l'envergure géographique de l'entreprise (locale, nationale, internationale).

Débouchés

- Responsable/ Chargé du développement commercial, responsable développement
- Responsable développement/ business developer
- Responsable du développement des ventes, responsable/ manager des forces de ventes, responsable de la promotion des ventes
- Responsable/ Chargé / ingénieur d'affaires
- Ingénieur commercial
- Sales manager, sales development representative (SDR), responsable grands comptes/ key account manager (KAM) / global account manager

Suite de parcours

- Bac+5 Manager Commercial et Marketing
- Mastere Management Commercial et de Centre de Profit IFAG

EN PARTENARIAT AVEC

PROFESSIONNELS DE LA FORMATION
DEPUIS PLUS DE 50 ANS

Objectifs opérationnels



PILOTER LE
DEVELOPPEMENT
OPERATIONNEL DU
PLAN D'ACTION
COMMERCIALES



MANAGER UNE
EQUIPE
COMMERCIALE



DEVELOPPER LA
STRATEGIE DE
CROISSANCE DE
L'ENTREPRISE

Le programme



Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

- L'étude du marché
- Le diagnostic stratégique
- La recherche d'actions commerciales
- Le plan d'actions commerciales

Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

- Stratégie commerciale de l'entreprise
- Typologie de clients
- Action par le prix
- Action par la commercialisation

Manager une équipe commerciale

- Le recrutement
- Le pilotage de la force de vente

Pré-requis

- niveau 5 validé

Modalités d'évaluation

- Etudes de cas
- Mises en situations professionnelles
- Réalisation de projets ponctuels
- Création d'un plan d'actions commerciales
- Soutenances orales devant un jury

Modalités de certification

- Pour le passage du titre certifiant, les compétences des candidats sont évaluées par des évaluations pédagogique, des évaluations transverses puis par un grand oral conformément au référentiel de l'organisme certificateur IMCP
- Un apprenant en formation valide des blocs de compétences, dont le cumul peut lui permettre d'obtenir une certification professionnelle inscrite au RNCP. Il aura la possibilité de valider de nouveaux blocs de compétences lui permettant, soit de s'adapter aux évolutions du métier choisi à l'origine, soit de pouvoir compléter son parcours individualisé, lui ouvrant la voie vers d'autres professions. Il pourra également valider via la VAE, des blocs de compétences acquis grâce à son expérience professionnelle.

Modalités de formation

- Effectif du groupe : 10-15 pers
- Lieu : HORIZON REUNION-97430 LE TAMPON
- Alternance : (8h de formation en présentiel, le reste du temps en entreprise)/semaine de regroupement (cf planning) - 550 heures
- Formation rémunérée selon la grille d'apprentissage
- Tarifs : action de formation par apprentissage : de 6000 à 9010 € (formation prise en charge par l'OPCO)
- action de formation : nous contacter
- Accessible aux personnes en situation de handicap. 

Contacts

Marie FLOCH CAM
Directrice de formation
0692 67 77 57
direction3@horizonreunion.com

Chargés des relations entreprises

NORD

0692 78 23 08

SUD

0692 46 88 76
0693 01 24 47

SARL Horizon Réunion

4 Boulevard Michel Debré 97430 LE TAMPON
0262 27 44 53
direction3@horizonreunion.com
SIRET : 481 208 254 000 21
APE : 8559A
UAI : 98 97 033 19 97

