

BACHELOR**RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL - BAC+3****NIVEAU OBTENU : Niveau 6****LE MÉTIER**

Le Responsable du Développement Commercial est un acteur stratégique de la croissance de l'entreprise. Il pilote la stratégie commerciale et marketing, développe le chiffre d'affaires et coordonne les actions permettant d'acquérir et fidéliser les clients.

Véritable chef d'orchestre du développement commercial, il analyse son marché, identifie les opportunités de croissance et déploie des stratégies omnicanales intégrant les transformations digitales et l'évolution des comportements clients.

LES EMPLOIS VISÉS

Responsable du développement commercial / Responsable commercial / marketing / Responsable comptes clés (Key Account Manager) / Responsable expérience client / Conseiller commercial / attaché commercial / Chef de projet commercial ou marketing / Business developer / développeur commercial / Responsable développement export ou international

PRÉ-REQUIS

- Niveau scolaire : niveau 5 (BAC +2) dans le domaine du commerce, marketing, communication ou selon expérience professionnelle
- Vous êtes à l'aise avec l'outil bureautique
- Vous êtes rigoureux, méthodique et autonome
- Vous aimez accompagner ou manager une équipe ?
- Vous êtes pédagogue ?

DURÉE

12 mois en **ALTERNANCE** 75% du temps en entreprise / 25% en formation

FINANCEMENT

Alternance ou porteur de projet

LIEU DE FORMATION

42 rue de la Gitonnière, 37 300 Joué-les-Tours - 02 47 67 65 18
contact@antee-formation.com

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL - BAC+3

BLOC 1	BLOC 2
Définir la stratégie de développement commercial Analyse stratégique du marché et veille concurrentielle Identification des parties prenantes et des opportunités Définition des objectifs commerciaux et du business plan Planification des actions commerciales et marketing Élaboration d'une stratégie de développement commercial	Déployer le plan de développement commercial Conception et déploiement du plan d'action commercial Organisation de la prospection et du portefeuille clients Conduite d'entretiens commerciaux et négociation Gestion de la relation client et fidélisation Pilotage du budget et des indicateurs de performance
BLOC 3	BLOC 4
Manager les équipes commerciales Participation au recrutement des équipes commerciales Organisation et coordination des activités commerciales Animation et management d'équipe Pilotage de la performance collective et individuelle Développement des compétences commerciales	Contribuer à l'innovation commerciale Développement de projets d'innovation commerciale Gestion de projets en mode agile Intégration des enjeux RSE dans les stratégies commerciales Déploiement de stratégies marketing digital et data Mesure de l'efficacité des actions de communication

MODALITÉS D'ACCÈS

L'intégration à la formation se fait après un entretien avec un conseiller en formation, permettant d'évaluer le parcours du candidat, son projet professionnel et l'adéquation avec la formation. Cet échange permet également d'accompagner le candidat dans la constitution de son dossier de financement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation par blocs de compétences comprenant :

- Mise en situation professionnelle
- Études de cas et business game
- Jeux de rôles commerciaux
- Élaboration d'un dossier professionnel
- Soutenance orale devant un jury de professionnels

La certification est composée de blocs de compétences validables indépendamment.

L'obtention du titre nécessite la validation de l'ensemble des blocs ainsi que l'évaluation finale (mémoire professionnel et soutenance).