



# Responsable de Développement Commercial

## BAC +3

**Negoventis**  
LES FORMATIONS DES CCI  
AUX METIERS COMMERCIAUX

**EGC** BUSINESS  
SCHOOL  
CENTREST-BOURG EN BRESSE BACHELOR

462 heures en CFA

Formation en 1 an

Titre RNCP 40568

### Prérequis

Justifier d'un Niveau 5 (III) validé (Bac+2).

Ou

Justifier d'au moins 3 années d'expérience professionnelle.

Et

Satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement

### Profil

Potentiel commercial, organisation et rigueur, goût du challenge, flexibilité, adaptabilité, sens de la relation, sens du résultat

### Procédure d'admission

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Admissibilité sur dossier, tests et entretiens. Admission définitive conditionnée à la signature d'un contrat en alternance.

Accompagnement des candidats admissibles pour la recherche d'une entreprise en alternance.

### Taux de réussite

Résultat national en 2022 :  
**90%**

### Programme

**BLOC 1:** *Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal*

- Veille stratégique
- Marketing stratégique
- Élaboration d'un PAC
- Trade marketing
- Webmarketing / e-commerce

**BLOC 2:** *Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale*

- Diagnostic externe
- Élaboration d'un plan de prospection
- Entretien de prospection
- Analyse des résultats et reporting

**BLOC 3:** *Construction et négociation d'une offre commerciale*

- Diagnostic du besoin client
- Construction et chiffrage d'une offre adaptée
- Argumentation et négociation commerciale
- Analyse de sa pratique

**BLOC 4:** *Management de l'activité commerciale en mode projet*

- Conduite de projet
- Organisation et pilotage d'un projet d'affaires
- Gestion et animation d'une équipe commerciale
- Management transversal et leadership

### Missions

Être un(e) professionnel(elle) très qualifié(e) et parfaitement opérationnel(elle)

- Pilote les actions commerciales d'une équipe,
- Mène directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients importants.

Il (elle) manage le développement commercial de son activité.

Il (elle) participe à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise et gère les projets commerciaux.

### Débouchés

- 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

### Modalité d'évaluation

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas finales écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnel et soutenance orale devant jury. En cas de certification partielle, le candidat dispose de 5 ans pour valider totalement le diplôme.

### Modalité pédagogique et d'alternance

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée.

**75% du temps passé en entreprise et 25% en formation**

Rythme d'alternance : Lundi, Mardi, Mercredi les semaines paires (selon le planning donné en début d'année)

### Contact

#### Adresse :

80 rue Henri de Boissieu  
01000 BOURG EN BRESSE  
04 28 02 18 50

#### Directrice Générale Déléguée

Florence BARTHOMEUF  
f.barthomeuf@egc-centrest.fr

#### Assistante pédagogique

Fanny MERLE  
f.merle@egc-centrest.fr