ESC RIVES DE GARONNE

CCI LOT-ET-GARONNE



Bac +3

Responsable Développement Commercial (RDC)

Campus : **Agen - Marmande - Villeneuve-sur-Lot**

Rythme : **Alternance sur 12 mois**

Admission : **Niveau 5 (Bac +2) minimum**

Negoventis

un réseau

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

INTRODUCTION

Le Responsable de Développement Commercial évolue dans des entreprises de secteurs très variés : commerce, industrie, transport, communication, conseil, ingénierie, médias ou encore hautes technologies.

Selon la structure de l'entreprise, il est rattaché à un directeur commercial, à un directeur régional ou directement au dirigeant dans les PME. Son rôle consiste à définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale afin de soutenir la croissance de l'entreprise, conquérir de nouveaux marchés et développer le chiffre d'affaires auprès de grands comptes, de comptes clés ou sur un secteur géographique donné.

Véritable acteur du développement de l'entreprise, le Responsable de Développement Commercial est un professionnel qualifié, capable de piloter des projets commerciaux et de prendre des décisions stratégiques.

Au quotidien, il :

- anime et pilote les actions commerciales de son équipe
- conduit des négociations complexes en toute autonomie auprès de clients stratégiques
- développe et optimise l'activité commerciale de son périmètre
- participe à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise
- coordonne et gère les projets commerciaux

La formation « Responsable de Développement Commercial » est proposée en alternance.

Titre certifié de niveau 6 inscrit au RNCP 40568 - CCI FRANCE — Enregistré le 30/04/2025

OBJECTIFS



- Elaborer un plan opérationnel de développement commercial omnicanal
- Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de prospection omnicanale
- Construire et négocier une offre commerciale
- Manager l'activité commerciale en mode projet

DURÉE

469 h. - 12 mois (sept. → juil.) - 67 jours
Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de façon indépendante

RYTHME

Présentiel
1 j/sem. (jeudi)
+ quelques semaines complètes
25 pers. max.

DATE DE RENTRÉE

Septembre 2026

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un titre ou d'un diplôme de niveau 5 (Bac +2) dans les métiers de la vente et du commerce
- Réussir les tests et l'entretien de sélection
- Signer un contrat d'apprentissage / professionnalisation avec une entreprise ou valider l'accès à la formation via un des autres dispositifs prévus (CPF, Plan de formation de l'entreprise, CPF de Transition et pro-A, VAE)
- Equivalence : titre de niveau 6 (Bac +3)
- Passerelles : pas de passerelle spécifique

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Des formateurs expérimentés animent cette formation dans une approche pragmatique et professionnelle.
Chacun est doté d'une expérience professionnelle significative et d'un diplôme en corrélation avec les compétences transmises.
Dans le respect du Référentiel de la formation "Responsable de Développement Commercial", sont proposés : des cours en présentiel, des applications, des vidéos, des jeux de rôle et simulations, des travaux de groupe, des conférences, des rencontres avec des professionnels, un apprentissage de la culture collaborative...
Le CFA est doté de 2 salles informatiques et de postes informatiques équipés de logiciels en lien avec les enseignements dispensés.

1 Bloc de compétences
Elaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Exercer une fonction de veille sur l'activité et la concurrence
- Analyser les comportements d'achat des clients et de son entreprise
- Identifier les actions marketing et commerciales innovantes à mettre potentiellement en œuvre sur les canaux physiques et digitaux
- Choisir les actions marketing et commerciales innovantes à mettre en œuvre sur les canaux physiques et digitaux
- Structurer le plan d'action commercial omnicanal à conduire
- Elaborer des outils numériques de pilotage du plan d'action commercial omnicanal
- Présenter le plan d'action commercial omnicanal à sa hiérarchie

2 Bloc de compétences
Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale

- Identifier les marchés potentiels privés et publics porteurs d'opportunités pour son entreprise
- Déterminer les cibles du plan de prospection omnicanale en cohérence avec les objectifs de développement commercial définis avec sa hiérarchie
- Sélectionner les actions de prospection omnicanale à mettre en œuvre
- Organiser le plan de prospection omnicanale
- Réaliser ou superviser la production des supports de communication adaptés aux différents canaux utilisés et aux caractéristiques de ses cibles
- Recueillir des informations complémentaires concernant les cibles du plan de prospection
- Conduire des entretiens de prospection en face-à-face ou à distance
- Évaluer les résultats des actions de prospection omnicanale mises en œuvre
- Analyser les spécificités et caractéristiques d'une demande ou d'une opportunité commerciale avec un client/prospect
- Réaliser le diagnostic des besoins du client/prospect

3 Bloc de compétences
Construction et négociation d'une offre commerciale

- Conseiller le client/prospect sur de nouvelles propositions de produits/services innovantes
- Construire une solution produit/service adaptée aux besoins du client/prospect
- Etablir le chiffrage financier de la solution commerciale envisagée
- Structurer une proposition commerciale professionnelle et attractive
- Elaborer un argumentaire de présentation de l'offre commerciale
- Identifier les acteurs clefs avec lesquels mener les négociations commerciales
- Etablir le diagnostic de la situation avant négociation
- Elaborer une stratégie de négociation commerciale optimisant les perspectives de conclusion favorable de la vente
- Conduire le ou les entretien(s) jalonnant le processus de négociation
- Décoder les signaux verbaux et non verbaux émis par son ou ses interlocuteur(s) au cours des discussions de négociation
- Traiter les objections et arguments formulés par son ou ses interlocuteur(s) durant la négociation
- Valider des points d'accord au cours des différentes étapes de négociation
- Evaluer le moment critique de la prise de décision durant le processus de négociation
- Conclure la vente ponctuant le processus de négociation commerciale
- Collaborer à la rédaction du contrat de vente en lien avec le service juridique de son entreprise
- Evaluer le processus de négociation mené

4 Bloc de compétences
Management de l'activité commerciale en mode projet

- Analyser les actions commerciales à mettre en œuvre et les besoins qui en résultent
- Définir l'organisation des actions commerciales à mettre en œuvre
- Mobiliser les professionnels à profils techniques et commerciaux impliqués dans la mise en œuvre des actions commerciales
- Déterminer les modes de collaboration au sein du collectif mobilisé et les adaptations à prévoir en matière d'organisation et de moyens techniques
- Structurer la conduite des actions commerciales en mode projet
- Coordonner l'action des différents professionnels impliqués dans la mise en œuvre du projet d'action commerciale
- Animer les réunions jalonnant la réalisation des actions commerciales
- Communiquer sur le projet d'action commerciale auprès de ses différentes parties prenantes internes et externes
- Evaluer en continu les performances des actions commerciales réalisées
- Rendre compte de la performance de l'activité commerciale sur son périmètre

5 Bloc de compétences
Bloc développement durable

- Un module au choix : Transition agroalimentaire / Sobriété numérique / Consommation responsable
- Développer les connaissances et compétences métier autour des enjeux de transition écologique

ÉVALUATION



En cours de formation, chaque matière est évaluée sous forme de contrôle continu (devoirs écrits et évaluations orales, QCM...)

Afin de valider les différents blocs concourant à l'obtention du diplôme, 3 types d'évaluations sont prévues :

- Évaluations écrites (études de cas)
- Évaluation en entreprise par le Maître d'Apprentissage
- Rapports écrits et soutenances orales devant un jury de professionnels
- Obtention du diplôme à 500 points sur 1000 points

Épreuves – Total points par bloc et modalité d'évaluation – Points 1 000

- **Bloc 1** – Élaboration du plan opérationnel de développement commercial omnicanal - 100 points - dossier écrit
- **Bloc 2** – Élaboration et mise en œuvre d'une stratégie de prospection omnicanale - 225 points - Deux études de cas, l'une de 2 h. l'autre de 3 h.
- **Bloc 3** – Construction et négociation d'une offre commerciale - 250 points - Oral 20 min. + écrit + oral 40 min.
- **Bloc 4** – Management de l'activité commerciale en mode projet - 175 points - dossier + oral 20 min. + étude de cas 2 h.

Pratique professionnelle et évaluation - Mission en entreprise - Dossier + soutenance de 45 min. - Écrit 75 points / oral 125 points / évaluation tuteur 50 points

POURSUITES D'ÉTUDES

Bac+ 5 Manager de Commerce et de Centre de Profit

DÉBOUCHÉS

Responsable de la stratégie commerciale (ROME : M1707)

Responsable du développement commercial (ROME : M1707)

Responsable e-commerce (ROME : M1707)

Responsable commercial (ROME : M1707)

Responsable technico-commercial (ROME : D1407)

Cadre technico-commercial (ROME : D1407)

Conseiller commercial banque ou assurance (ROME : C1206 - C1102)

FINANCEMENT

- Coût indicatif de la formation en contrat d'apprentissage : 7 914€
- Coût indicatif de la formation en contrat de professionnalisation : 7 005€
- Dans le cadre d'un contrat en alternance, les frais pédagogiques sont pris en charge par l'OPCO de l'entreprise
- Aucun frais de formation n'est à la charge de l'alternant. Seule la CVEC reste due par l'étudiant

Taux de réussite	Taux de réussite	Taux de réussite
70,6 %	**78,9 %**	**100 %**
2024	2025	2026

Taux de présentation aux examens	Taux de poursuite d'études	Taux d'insertion à 6 mois	Taux de rupture	Taux d'abandon
100 %	**à venir**	**à venir**	**17 %**	**7 %**

ACCESSIBILITÉ

Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.

ESC RIVES DE GARONNE
CCI LOT-ET-GARONNE