



Formation
**Responsable du
développement commercial**



Formation

Responsable du développement commercial

RDC- Niveau 6 - RNCP 37849

LA FORMATION

Le **responsable du développement commercial** endosse des responsabilités plus ou moins élargies dans l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie commerciale, et doit assurer tout ou partie des activités inhérentes. La complexité de son activité dépend également en grande partie du secteur d'activités, du niveau concurrentiel de son marché et de son implantation (régionale, nationale, internationale).

Obtenez le Titre RNCP Responsable du développement commercial de INSTITUT DU MARAIS - CHARLEMAGNE – POLLES (IMCP), **Niveau 6** enregistré sous le code **RNCP 37849** par décision du France compétence le 19-07-2023,

PRÉREQUIS

Avoir un diplôme de Niveau 5

DURÉE DE LA FORMATION

- 12 mois (550 heures)

DATE DE LA RENTRÉE SCOLAIRE

Prochaine session : Septembre 2025

MÉTIERS & DÉBOUCHÉS

- Responsable / chargé du développement commercial, responsable développement,
- Responsable commercial, responsable de la stratégie commerciale, responsable technico-commercial,
- Responsable développement / business developer,
- Responsable du développement des ventes, responsable / manager des forces de vente, responsable de la promotion des ventes, chef des ventes, responsable e-commerce, sales manager,
- Responsable / chargé / ingénieur d'affaires,
- Responsable / ingénieur-commercial grands comptes, gestionnaire / négociateur de comptes,
- Consultant / conseil en développement commercial, consultant / conseil en stratégie commerciale et développement commercial,
- Responsable de comptes / chargé de comptes / account executive, responsable de la relation clients,
- Sales manager, sales operations manager (SalesOps), sales development representative (SDR), responsable grands comptes / key account manager (KAM) / global account manager.

OBJECTIFS

- Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales
- Développer la stratégie de croissance de l'entreprise
- Manager une équipe commerciale

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Étape 1 : Faites une demande d'admission en créant un compte sur notre plateforme à l'adresse suivante : <https://adgeducation.com/admissions/> .

Étape 2 : Une fois inscrit, renseignez les informations manquantes et chargez vos documents en suivant les étapes indiquées.

Étape 3 : Nous étudions votre candidature.

- **Pour l'alternance** : Vous serez contacté par notre chargé administratif pour passer un entretien d'admission.

- **Pour les candidats internationaux et les initiaux** : Vous devez passer un test en ligne qui vous sera envoyé par notre chargé administratif pour valider votre admission.

Vous pouvez suivre l'état d'avancement de votre candidature à tout moment sur notre plateforme. Une fois la décision de l'équipe d'admission prise, vous recevrez une notification directement sur notre plateforme.

En cas de besoin, n'hésitez pas à nous contacter par e-mail à l'adresse suivante : info@adgeducation.com .

TARIFS

En initial :

- Frais de scolarité : 5850 Euros/ an
- Frais de pré-inscription : 550 Euros : payables uniquement par les candidats Internationaux résidants en dehors du territoire Français non remboursables en cas de refus de visa

PROGRAMME D'ÉTUDES

Piloter le développement opérationnel du plan d'actions commerciales

- Analyse de l'environnement interne de l'entreprise
- Étude de marché (macro-environnement et micro-environnement)
- Identification des objectifs commerciaux, selon la méthode SMART
- Définition des actions commerciales, en fonction des produits et services à commercialiser et de la clientèle cible
- Implémentation du plan d'actions commerciales
- Mesure de la performance commerciale de l'entreprise
- Correction et adaptation du plan d'actions commerciale

Développer la stratégie de croissance de l'entreprise

- Définition des méthodes de la stratégie commerciale
- Identification de la typologie des clients et leurs besoins
- Établissement des tarifs des produits et services
- Détermination des produits et services proposés aux clients
- Élaboration de la proposition commerciale
- Établissement d'un plan de prospection commerciale
- Constitution d'un argumentaire de négociation d'une offre commerciale
- Gestion du portefeuille clients
- Développement d'une stratégie de fidélisation
- Création d'une stratégie de relation client
- Établissement d'un partenariat commercial

Manager une équipe commerciale

- Identification des compétences des membres de l'équipe commerciale avec le service RH
- Constitution de l'équipe commerciale
- Gestion des activités commerciales à l'aide d'outils numériques
- Animation de l'équipe commerciale
- Développement des compétences des membres de l'équipe commerciale
- Désignation des moyens de promotion du produit ou service
- Évaluation des performances de l'équipe commerciale
- Amélioration de la performance commerciale
- Gestion des activités commerciales à l'aide d'outils numériques
- Animation de l'équipe commerciale
- Développement des compétences des membres de l'équipe commerciale
- Désignation des moyens de promotion du produit ou service
- Évaluation des performances de l'équipe commerciale
- Amélioration de la performance commerciale

HANDICAP

Accessibilité aux personnes en mobilité réduite.

ADG s'engage pour favoriser et accompagner l'accueil des personnes à besoins spécifiques et/ou de compensations.

En tant qu'alternant, adressez-vous au référente handicap du CFA. Elle est à l'écoute de vos besoins pour vous apporter toute l'aide nécessaire afin de vous permettre de suivre votre formation et accéder à vos examens dans les meilleures conditions.

Veuillez prendre contact avec la référente Handicap pour poser toutes vos questions :

Référente Handicap : Mme Lizbeth GARS

Tél : 01 88 88 06 97

Mail : l.gars@intedgroup.com



Nous contacter

📞 +33 (1) 89 19 55 25

✉ info@adgeducation.com

📍 **Campus Paris** : 15 rue du Louvre 75001 Paris
Campus Montpellier : 1 Place Charles de Gaulle 34170 Castelnau-le-Lez



@adgeducation



La certification qualité a été délivrée
au titre des catégories d'actions suivantes :
- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage.