



Responsable de Développement Commercial (RDC)

OBJECTIFS À L'ISSUE DE LA FORMATION

Former et professionnaliser des commerciaux (H/F) capables d'élaborer et conduire un plan d'actions commerciales, organiser leur prospection, proposer et négocier les offres avec les clients. Ils seront efficaces pour intervenir sur des offres complexes, qui nécessitent l'élaboration de solutions sur mesure, adaptées aux besoins du client ou aux projets de l'entreprise. Le Responsable du développement commercial a la responsabilité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique.

CONDITIONS D'ADMISSION / PREREQUIS

- Être titulaire d'un BAC+2 validé ou d'un titre niveau 5 ou disposer de 3 années d'expérience professionnelle
- Satisfaire aux épreuves de sélection (entretien de motivation/aptitudes)
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise

MISSIONS INHERENTES AU METIER DE COMMERCIAL 3.0

Piloter les actions commerciales d'une équipe ; Prospecter une clientèle de particulier ou de professionnels ; Etablir un plan de prospection et préparer ses visites ; Effectuer un suivi et une fidélisation de sa clientèle ; Renseigner les supports de suivi d'activité ; Mener directement et en autonomie des négociations complexes avec les clients importants ; Manager le développement commercial de son activité ; Participer à l'élaboration de la stratégie commerciale de son entreprise ; Mener des négociations commerciales complexes en France ou à l'étranger.

METHODES Alternance d'apports théoriques et de mises en situation

MODALITE Epreuves de bloc à l'écrit et/ou à l'oral conformément au référentiel national.

VALIDATION

- Diplôme reconnu par l'État – Responsable de Développement Commercial inscrit au RNCP40568 niveau 6 – CCI France Réseau Negoventis.
- Possibilité de valider 1 ou plusieurs blocs de compétences. Pas d'équivalence spécifique.

La certification totale est délivrée si le candidat obtient minimum 10 de moyenne générale avec une note d'évaluation professionnelle d'au moins 10/20 sous réserve de ne pas avoir obtenu une note inférieure à 8 sur l'un des 4 blocs

DEBOUCHES, MÉTIERS VISÉS ET POURSUITE D'ETUDES

Relation technico-commerciale, Responsable commercial; Manager de clientèle; Développeur commercial; Chargé d'affaires; Responsable grands comptes; Responsable de centre de profit.

Possibilité de candidater à nos formations en alternance de niveau 7 (Bac+5) : pilotage business à l'international (MDAI), gestion de patrimoine (ECGP) et toutes autres formations commerciales de niveau 7.

DATE **Lundi 14 septembre 2026 au vendredi 10 septembre 2027 – Auxerre à Octopus (105 rue des Mignottes)**

DURÉE 490 h de formation sur 13 mois - (Rythme : 1 semaine/mois à la CCI)

COÛT Pris en charge par l'OPCO de l'entreprise dans le cadre du contrat d'apprentissage – aucun reste à charge

CONTACT **Johan TABOUREAU : 07 64 41 31 99 – j.taboureau@yonne.cci.fr**

CONTENU DE LA FORMATION

Bloc 1 Élaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal (105h*)	- Mener une veille stratégique & intelligence concurrentielle - Analyser son portefeuille clients & segmenter - Définir les axes marketing & opportunités commerciales - Construire le plan de développement et les outils de pilotage - Présenter & négocier le plan de développement auprès de la direction
BLOC 2 Déployer la stratégie de prospection commerciale (91h*)	- Identifier les marchés & cibles prioritaires - Élaborer un plan de prospection omnicanale - Créer du contenus & outils de prospection - Analyser et suivre & optimiser les campagnes de prospection
BLOC 3 Construire et négocier une offre commerciale (140h*)	- Diagnostic du besoin client - Construire, chiffrer et rédiger une offre commerciale - Préparer et conduire un entretien de négociation - Suivre et développer la relation client
BLOC 4 Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet (84h*)	- Organiser & conduire un projet commercial - Coordonner l'équipe projet - Suivi, évaluation & reporting de la performance commerciale

* Hors évaluations

Accompagnement pédagogique individualisé

- Ateliers de professionnalisation
- Entretiens individuels en cours de formation avec le Responsable Pédagogique et/ou les intervenants
- Visites de suivi en entreprise réalisées par le Responsable Pédagogique et/ou les intervenants durant les deux années de formation
- Séances d'entraînement aux oraux finaux