

Titre Negoventis

# Responsable de Développement Commercial (RDC)

NIVEAU 6 (BAC+3/4 ET ÉQUIVALENTS) EN 1 AN

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer le chiffre d'affaires de son entreprise auprès de grands comptes, de comptes clefs ou au niveau d'une zone géographique
- Rattaché à un directeur commercial ou directement auprès du chef d'entreprise pour les PME

## PRÉ-REQUIS

Niveau 5 (BAC+2 et équivalents)

## PUBLIC VISÉ

Tout public

## ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage  
Contrat de professionnalisation  
Finançable et rémunérée  
(selon critères d'éligibilité)

Rythme d'alternance :  
différent selon le centre choisi

## AUTRES POSSIBILITES

Compte Personnel de Formation (CPF)  
Projet de Transition Professionnelle (PTP)  
Promotion par Alternance (Pro-A)  
Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Nous contacter pour plus d'informations

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluations ponctuelles en cours de formation  
Evaluation finale (jury / examen / dossier professionnel...)

## MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Face-à-face pédagogique  
Plateforme e-learning  
Jeux de rôle

## MODALITÉS D'ACCÈS

Dossier d'inscription  
Entretien

## DÉLAI D'ACCÈS

Entrées / sorties permanentes

## ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

## LES + DE LA FORMATION

Des équipes pluridisciplinaires disponibles pour un accompagnement personnalisé  
Des ressources et supports accessibles tout au long du parcours de formation

**87,43%**  
DE REUSSITE AUX  
EXAMENS

**89,31%**  
DE TAUX DE SATISFACTION  
LAHO FORMATION

Retrouvez toutes les informations sur  
**laho-formation.fr**



## PROGRAMME DE LA FORMATION (détail des blocs de compétences "enseignement professionnel" uniquement)

### Bloc 1 - Elaborer le plan opérationnel de développement commercial omnicanal

- Analyser les marchés, les tendances et la concurrence
- Repérer précocement l'évolution des attentes et comportements d'achat de ses clients
- Identifier les actions marketing et commerciales innovantes à mettre en oeuvre
- Choisir celles à mettre en oeuvre sur les canaux physiques et digitaux
- Structurer le plan d'action commerciale omnicanale à conduire
- Choisir les outils numériques de pilotage de ce plan d'action et le présenter à sa hiérarchie

### Bloc 2 - Déployer la stratégie de prospection commerciale

- Identifier les marchés potentiels privés et publics porteurs d'opportunités
- Déterminer les cibles et organiser le plan de prospection omnicanale
- Concevoir une approche commerciale personnalisée des prospects sélectionnés
- Réaliser/superviser la production des supports de communication adaptés
- Analyser les informations collectées auprès du prospect lors d'une 1ère prise de contact
- Suivre en continu les effets de ces actions de prospection

### Bloc 3 - Construire et négocier une offre commerciale

- Analyser les spécificités et caractéristiques d'une demande/opportunité commerciale
- Diagnostiquer les besoins du client/prospect
- Définir les différentes composantes d'une solution produit/service adaptée
- Intégrer les contraintes et exigences d'ordres social, sociétal et environnemental
- Chiffrer sur le plan financier l'offre commerciale envisagée
- Structurer une proposition commerciale professionnelle et attractive
- Identifier les acteurs clefs avec lesquels mener les négociations commerciales
- Elaborer une stratégie de négociation commerciale
- Négocier les termes et conditions de vente de l'offre produit/service
- Conclure la vente et collaborer à la rédaction du contrat de vente
- Conseiller ses clients sur de nouvelles propositions de produits/services innovantes
- Identifier les améliorations potentielles des modalités d'entretien

### Bloc 4 - Piloter l'activité et les équipes commerciales en mode projet

- Analyser les actions commerciales à mettre en oeuvre et les besoins qui en résultent
- Définir l'organisation des actions commerciales à mettre en oeuvre
- Déterminer les modes de collaboration au sein du collectif mobilisé et les adaptations à prévoir
- Structurer la conduite des actions commerciales en mode projet
- Développer une posture managériale fédératrice et engageante
- Communiquer sur le projet et évaluer en continu les performances de ces actions
- Rendre compte de la performance de l'activité commerciale sur son périmètre

## MÉTIERES ET DÉBOUCHÉS

Chef de vente  
Chef de secteur  
Responsable commercial  
Responsable développement  
Responsable grands comptes...

## POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Titre - Business Manager (BAC+5)

## INFORMATIONS LÉGALES



RNCP40568 : Responsable de développement commercial Date de début de validité : 30/04/2025

Certificateur(s)



## CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES 03.27.51.35.15

BEAUVAIS 03.44.79.80.26

LAON 03.23.27.00.10

LENS 03.21.79.42.42

NOGENT-SUR-OISE 03.44.55.99.00

ROUBAIX 03.20.24.23.23

SAINT-OMER 03.21.93.78.45

