Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

COMMERCE, ACHATS ET MARKETING

MON COMPTE FORMATION

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)
PRO-A (période de reconversion)
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

100%	92%	98%	86%
Taux de réussite régional en 2025	Taux d'insertion national en 2021	Taux de satisfaction en 2025	Taux d'insertion national dans le métier visé en 2025

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

Titre Negoventis

Responsable de Développement Commercial (RDC)

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 œuvre et les besoins qui en résultent
- Définir l'organisation des actions commerciales à mettre en œuvre
- 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

MÉTIERS ET DÉBOUCHÉS

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

POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Titre - Business Manager (BAC+5)

INFORMATIONS LÉGALES

France compétences CERTIFICATION enregistrée au RNCP

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

Certificateur(s)

CCI FRANCE

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

Laho TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

Retrouvez toutes les informations
sur laho-formation.fr